



Human Capital - Business Intelligence

24. Juni 2009

AUSGABE 6

Business Intelligence

Sehr geehrte Damen und Herren

Unser Zitat der letzten Ausgabe lautete:

Der Schlüssel zum Erfolg sind nicht Informationen. Das sind Menschen!

Business Intelligence als unser Nachfolgethema könnte wohl kaum kontroverser dazu sein! Lesen Sie dessen ungeachtet weiter.

Führungsentscheide stützen Sie auf Fakten und Prognosen. Eine Vielzahl von Datenmengen gilt es dabei richtig zu interpretieren und Vorhersagen von unterschiedlichsten Szenarien zu extrapolieren.

Man löst keine Probleme, indem man sie aufs Eis legt.

(You never solve a problem by putting it on ice.)

Zitat von Sir Winston Spencer Churchill (1874-1965).

Ihr Team von p4p consulting

Wie lautet die Erfolgsformel für Business Intelligence BI?

Komplette Integration aller vorhandener Datenbanken (aus allen Applikationen) in Form eines Datenwarehouse (DWH). Leistungsfähige Software für den spezifischen Zugriff und Auswertungen gemäss Fragestellungen oder Interessen der Nutzer. Für alle User muss ein Mehrwert und keinesfalls ein zusätzlicher Aufwand entstehen. Zusammengefasst gilt: Die strukturellen und motivationalen Voraussetzungen müssen erfüllt sein.

Hier liegt schon die Krux. Sind alle Besitzer/Anwender „ihrer“ Softwaresysteme bereit, ihre Daten anderen zur Verfügung zu stellen und gibt es eine Plattform dazu (DWH)? Kann die Datenredundanz beseitigt und die Datenpflege vereinheitlicht werden. Welche Personen/Gruppen dürfen welche Daten abgreifen? Wie werden die Berechtigungen geregelt? Ist die Fachkompetenz zur Datenorganisation, Bereitstellung, Abfragen und für die Datenpflege „inhouse“ vorhanden?

Human Capital Management Systeme: Unabhängig von vorhandenen Personalsoftware und anderer Applikationen der Unternehmung, anhand moderner IT Lösungen integrieren Sie heute mit geringem Aufwand selbst äusserst heterogene IT Landschaften in Business Intelligence Lösungen ein. In der Kombination spezifischer Datensets entstehen die erfolgsrelevanten Entscheidungsgrundlagen für das Management. Jetzt sieht beispielsweise der Leiter Verkauf seine Sales Teams/Mitarbeiter direkt auf seinem Terminal. Alle Informationen innerhalb seiner Führungsspanne stehen „spezifisch“ und in „Echtzeit“ zur Verfügung: Mitarbeiterdaten, Verkaufsaktivitäten, Produktentwicklung, Umsatzergebnisse etc. Alle gewünschten Informationen sind intelligent an die Personen/Gruppen angebunden.

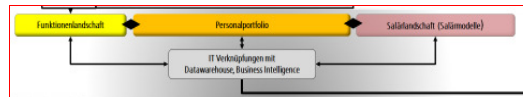
Zusammenarbeit mit Arbeitskreis Assessment Center Schweiz

Ausblick

Haben Sie ein solches Datenmanagement mit der erfolgsrelevanten Qualität? Welchen Aufwand betreiben Sie für die Erstellung von Entscheidungsgrundlagen oder Übersichtsdaten? Gibt es Optimierungspotenzial – können Sie Datenredundanz beseitigen und Synergien gemeinsamer Informationen anstossen? Im Rahmen unserer Unternehmensberatung und Projektarbeiten für unsere Kunden verfügen wir über das spezifische Wissen und die Erfahrung von Business Intelligence Lösungen.



Wie Sie aus unserer HCM-Folie entnehmen können, führen bei unserem Human Capital Management Design alle Prozesse in das DWH der BI Lösung ein. Genau hier entsteht der Mehrwert für strategisches Human Resource und positioniert den Leiter Personal als strategischer Business Partner.



Der Arbeitskreis Assessment Center Schweiz (AKAC Schweiz) ist ein Zusammenschluss von Fachleuten, die in Grossunternehmen, Hochschulen, in der Verwaltung oder in der Unternehmensberatung tätig sind.

p4p consulting ist aktives Mitglied des Arbeitskreises und unterstützt in der Vereinsarbeit die Entwicklung von Standards, Methoden und Instrumenten der Personalauswahl wie auch der Personalentwicklung. Umgekehrt garantieren die Mitglieder die Einhaltung der verbindlichen Standards in den eigenen Geschäftsprozessen.

Unser p4p Consultant Matthias Schneider ist im AKAC Schweiz verantwortlich für die Arbeitsgruppe Forschungslandschaft Schweiz und sorgt für einen Austausch von Informationen in der Zusammenarbeit zwischen Universitäten und Schweizer Unternehmungen.

Mehr Informationen entnehmen Sie direkt aus der Homepage des AKAC Schweiz unter: www.akac.ch

Während der Sommerpause werden wir Ihnen den „emotionalen Erfolgsschlüssel“ vorstellen. Basierend auf neurobiologischen Forschungsergebnissen zeigen wir Ihnen wie emotionale Instruktionen auf Denken und Verhalten Einfluss nehmen und mit „Aussenfaktoren“ interagieren. Wer diese Zusammenhänge der menschlichen Informationsverarbeitung versteht und nutzen kann, besitzt den Schlüssel zum Erfolg!

Sie wollen nicht solange warten?
Rufen Sie uns an **+41 (0)44 808 78 78**
oder senden Sie uns ein Email: info@p4p-consulting.ch.

Wir stellen vor

Erfolgreiche Kunden – Jota AG, Rüthi SG - www.jota.ch



Unsere Mandantin ist ein weltweit tätiges, traditionsreiches Produktionsunternehmen der Dental-/Medizinbranche in der **Ostschweiz**. Mit ihren herausragenden Produkten im oberen Preissegment zählt Sie zu den führenden Anbietern der Branche. Stete Weiterentwicklungen, hohe Lieferbereitschaft und ausgezeichnetes Sortimentsmanagement sorgen dafür, dass die Endkunden optimal in Qualität und Quantität beliefert werden. Die Produkte können vielfältig eingesetzt werden und erschliessen dadurch verschiedenste Kundensegmente. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir rasch möglichst eine

akquisitionsstarke und unternehmerisch denkende Persönlichkeit als

Area Sales Manager International (Asien/Ozeanien)

Mit Ihrem Verkaufstalent bauen Sie unsere internationalen Märkte aus!

Ihre Herausforderung

In dieser sehr herausfordernden und anspruchsvollen Position sind Sie selbstständig für den Auf- und Ausbau Ihres Verkaufsgebietes verantwortlich. Sie betreuen die Vertriebspartner und akquirieren neue Partner sowie Endkunden. Sie führen zielgerichtete Betreuungs- sowie Verkaufsgespräche durch und wissen durch Ihr fachlich kompetentes Auftreten zu überzeugen. Aufgrund Ihrer Analysen treiben Sie den Ausbau der Märkte persönlich voran und sichern unseren nachhaltigen Erfolg in der Zukunft. Gemeinsam mit dem Geschäftsführer stellen Sie Teilstrategien für Ihre Märkte zusammen. Ihre Reisetätigkeit beträgt ca. 30 bis 40 Prozent.

Ihre Kompetenzen und Erfahrungen

Wir wenden uns an eine leistungsorientierte sowie dynamische ca. 30- bis 40-jährige Person mit hoher Eigenverantwortung. Im Verkaufserfolg sehen Sie Ihre Motivation und besitzen Erfahrung in der technischen und kommerziellen Betreuung von Vertriebspartnern sowie Endkunden im **asiatischen Raum**. Sie weisen sich als erfolgreiche und abschlussstarke Verkaufspersönlichkeit aus, wenn möglich im dental-/medizintechnischen Umfeld. Sie verfügen über eine fundierte kaufmännische oder technische Grundausbildung und entsprechende Weiterbildung im Vertrieb/Marketing. Gute analytische und organisatorische Fähigkeiten runden Ihr Profil ab. Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sind Voraussetzung.

Unsere Leistungen

Eine anspruchsvolle und sehr selbstständige Aufgabe. Mehr als nur beraten! Marktkontakte, Reisetätigkeit, Umsatz- und Projektverantwortung gehören zu dieser Stelle. Sie haben die Möglichkeit mit Ihrem verkäuferischen Flair und Ihren technischen Fähigkeiten den Erfolg des Unternehmens massgeblich zu beeinflussen. Es erwartet Sie Freiraum für Eigeninitiative sowie ein internationales Verkaufsgebiet mit qualitativ hochwertigen Produkten. Ein offenes Arbeitsklima und ein kompetentes Team begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg. Wenn Sie von Ihrem Verkaufstalent und Leistungswillen überzeugt sind und zusätzlich noch kurze Entscheidungswege schätzen, nutzen Sie die Gelegenheit, dann sind Sie unser neuer Area Sales Manager!

Bitte senden Sie Ihre **vollständigen Bewerbungsunterlagen** per E-Mail an info@p4p-consulting.ch mit dem Vermerk **CH-710-501** oder an **p4p Consulting GmbH**, Talackerstrasse 5, 8152 Glattbrugg.

Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter **044 808 78 78**.



Abmelden

Wünschen Sie in Zukunft keine weiteren Newsletter?

Klicken Sie den Link newsletter@p4p-consulting.ch

„Vermerk - bitte keine Newsletter mehr“ um den Dienst abzumelden.