AUS DER PRAXIS

Head of Sales: besetzt in 67 Tagen, pünktlich zum Ziel

Beauftragte Suche für die Goerlich Pharma GmbH, Edling (Landkreis Rosenheim), Sommer 2025

Mandant: Goerlich Pharma GmbH, Edling (Landkreis Rosenheim)

Ausgangslage

Bei der Goerlich Pharma GmbH, seit 1984 inhabergeführter Auftragshersteller und Entwickler für Nahrungsergänzungsmittel mit rund 200 Beschäftigten und Kunden in über 50 Ländern, orientierte sich die Vertriebsleiterin nach gut 20 Jahren zum Jahresende beruflich neu. Gesucht war ein Head of Sales für 17 Mitarbeitende in drei Teams, mit Erfahrung im B2B-Vertrieb der Lebensmittel- oder Pharmabranche und dem Anspruch, den Vertrieb von der Kundenbetreuung zur aktiven Akquise zu entwickeln. Die Zeit war knapp: Die Nachfolge sollte bis Ende September stehen, damit eine Übergabe möglich bleibt.

Vorgehen

Zwei Tage nach der Anfrage war die Suche beauftragt, nach drei Tagen das Briefing mit Vertrieb, Business Development und Personal erledigt, nach einer Woche das Exposé mit dem Geschäftsführer abgestimmt. ARAKOS sprach 51 Kandidaten aus zwei Branchen direkt an: Auftragshersteller und Rohstofflieferanten sowie Lebensmittel und Pharma. Die parallel geschaltete Anzeige brachte über 50 Bewerbungen, von denen nur eine in die Auswahl kam. Nach rund 20 eigenen Erstgesprächen gingen acht Profile mit klarer Einschätzung an den Mandanten. Für die zwei Finalkandidaten holte ARAKOS Referenzen der früheren Vorgesetzten ein und stellte den Gesellschaftern den gesamten Suchverlauf vor.

Ergebnis

Sechs Kandidaten lernte Goerlich per Video kennen, zwei kamen nach Edling, einer überzeugte Geschäftsführung und Gesellschafter. Der Arbeitsvertrag war am 30. September 2025 unterschrieben, 67 Tage nach der Beauftragung und exakt zum vereinbarten Termin. Goerlich hat ARAKOS 2026 erneut beauftragt.

Der Weg in Zahlen

Direkt angesprochen (zwei Branchen)	**51**
Bewerbungen auf die Anzeige, davon 1 in der Auswahl	**> 50**
Erstgespräche mit ARAKOS	**ca. 20**
Profil beim Mandanten vorgestellt	**8**
Gespräch beim Mandanten per Video	**6**
Gespräch vor Ort	**2**
Vorstellung bei den Gesellschaftern und Vertrag	**1**

Zeitachse

Tag 0	Beauftragung, zwei Tage nach der Anfrage
Tag 3	Briefing mit Vertrieb, Business Development und Personal
Tag 7	Exposé mit dem Geschäftsführer abgestimmt, Start der Ansprache
Tag 23	Erste vier Profile beim Mandanten
Tag 31	Erstes Gespräch beim Mandanten
Tag 59	Finalgespräche vor Ort, Referenzen eingeholt
Tag 67	Vorstellung bei den Gesellschaftern, Arbeitsvertrag unterschrieben

Warum eine beauftragte Suche?

Ein fester Termin und eine Führungsposition mit Branchenbezug verlangen Tempo und Tiefe zugleich: Direktansprache in den richtigen Branchen, eigene Vorauswahl, Referenzen, Begleitung bis zum Vertrag. Diesen Aufwand leistet ARAKOS bei einem klaren Auftrag mit Exklusivität. Die eigenen Zahlen seit 2019:

97 %
der beauftragten Suchen enden mit einer Besetzung

11 %
der erfolgsbasierten Suchen enden mit einer Besetzung

ARAKOS GmbH · Eichenfeldstr. 7a · D-83607 Holzkirchen · Geschäftsführer: Thorsten Beermann
Personalberatung für Bau, Immobilien und Mittelstand in Bayern · beermann@arakos.de · +49 171 2167 637 · www.arakos.de
Stand Oktober 2026 · Zahlen aus Projektakte und Starhunter · Nennung des Mandanten mit dessen Einverständnis