

Partnergewinnung und Talent-Funnel-Entwicklung für ein unternehmensübergreifendes Trainee-Program mit mittelgrossen Industrieunternehmen der Schweiz

Purpose

Das Program ist ein bestehendes unternehmensübergreifendes Trainee-Program, das mittelgrosse produzierende Industrieunternehmen in der Schweiz beim Zugang zu qualifizierten Young Professionals unterstützt. Es basiert auf einem Modell, bei dem Talente mehrere nicht-konkurrierende Partnerunternehmen durchlaufen und durch eine unabhängige orchestrierende Organisation koordiniert werden.

Der Zweck der vorliegenden Bachelorarbeit besteht darin, ein realistisch umsetzbares Konzept zur Gewinnung geeigneter Partnerunternehmen sowie zum Aufbau eines vorgelagerten Talent-Funnels zu entwickeln. Dazu werden Selektionskriterien, ein strukturierter B2B-Akquiseprozess, ein Talent-Funnel-Modell sowie konkrete Handlungsempfehlungen für Hidden Champion erarbeitet.

Angewandte Methoden & Kompetenzen



Literatur & Recherche



Interviews



Analysen



Konzeptentwicklung



Empfehlungen

Die Arbeit folgt dem Double-Diamond-Prozess und verbindet Literaturrecherche mit Konzeptentwicklung. Ergänzend wurden Interviews mit Unternehmen, Hochschulen und Studierenden geführt sowie Benchmark- und SWOT/TOWS-Analysen durchgeführt. Die Erkenntnisse flossen in die Entwicklung eines Talent-Funnels, eines B2B-Akquiseprozesses sowie Handlungsempfehlungen für die orchestrierende Organisation ein.

Resultat

Das Resultat dieser Arbeit ist ein praxisnahes Konzept zur Gewinnung geeigneter Partnerunternehmen sowie zum Aufbau eines vorgelagerten Talent-Funnels. Aus den gewonnenen Erkenntnissen wurden ein Selektionsmodell für potenzielle Partnerunternehmen, ein strukturierter B2B-Akquiseprozess, ein Talent-Funnel-Modell sowie konkrete Handlungsempfehlungen entwickelt. Diese Ergebnisse sollen die orchestrierende Organisation dabei unterstützen, das unternehmensübergreifende Trainee-Programm gezielt weiterzuentwickeln und die nächsten Umsetzungsschritte fundiert zu planen.

Integriertes Vorgehensmodell

Strang A - Hybrid Talent Funnel

Studierende



Programm-Einstieg



Hidden Champion

Strang B - B2B-Sales-Strategy

Partnervertrag



Unternehmen

