

# Factsheet Cramer Search 2011

## Resultaten

- 88% van de geïntroduceerde kandidaten komt in ronde 2 of verder bij de opdrachtgever.\*
- 53% van de geïntroduceerde kandidaten die worden uitgenodigd door de opdrachtgever, krijgt een aanbieding van de opdrachtgever.\*
- Preferred Supplier voor diverse A-labels.
- Kandidaten worden opdrachtgever.
- Merendeel opdrachtgevers heeft een vervolgoopdracht gegund.

\* cijfers over eerste half jaar van 2011

## Werkwijze

- Focus op executive search / headhunting.
- Leveringsgarantie.
- Sterk input-gerichte benadering.
- Kwaliteit in plaats van kwantiteit.
- Altijd lange termijn denkend en werkend.
- Doel is om goed, snel en geschikt te werken.

## Team

- Jerre Cramer. Bedrijfskunde, oprichter, 11 jaar Recruitment ervaring. Overtuigd van nadruk op goede relatie en oprechte interesse. Netwerk op Managerial niveau.
- Sven Bartels. Marketing, 5 jaar Search ervaring. Goede kennis van de arbeidsmarkt en de haalbaarheid van opdrachten. Heeft netwerk op Professional niveau.
- Michiel de Graaff. Psychologie, 4 jaar Search ervaring. Sterk in creatieve benadering van de arbeidsmarkt.

## Historie

- 4 januari 2010: oprichting Cramer Search,
- Februari 2010: eerste committed opdracht.
- April 2010: eerste bemiddeling.
- 1 maart 2011: start Sven Bartels als Consultant / Searcher.
- 1 maart 2011: verhuizing naar kantoor Utrecht.
- 1 mei 2011: start Michiel de Graaff als Searcher.