

## Gute Aussichten

# Das CONSILIO Karrieremodell

Um unsere Berater möglichst effektiv unternehmerisch zu motivieren und zu fördern, haben wir in unserem Hause ein Karriere-Modell installiert. Hervorragende Leistungen, Leadership-Persönlichkeit und die Begeisterung unserer Kunden sind unsere Aufstiegsfaktoren.

### Berater Ebene

Der Einstieg bei CONSILIO erfolgt meist als Junior Consultant, dieser wird im Rahmen des CONSILIO Ausbildungsprogramms **zum SAP Berater qualifiziert und von SAP zertifiziert**. Der neue Consultant wird während der Ausbildung in das Team integriert. Er wird dabei nach einer intensiven Einarbeitungszeit im Praxisumgang unsere methodische Beratung, SAP Produkte sowie Prozesse und die SAP Entwicklungsumgebung kennenlernen. Die Vielzahl von wechselnden Herausforderungen beim Kunden sowie die Mitarbeit an unserer Know-how-Basis kennzeichnen den Weg zu einem kompetenten Consultant. Frühzeitig bieten wir die Möglichkeit zur Übernahme von Verantwortung als Mentor sowie für Teilprojekte und neue Beratungsprodukte.

Genügend fachliche und methodische Erfahrung sowie der Beweis der nötigen sozialen Kompetenz führen erfahrungsgemäß nach ca. drei Jahren zum **Senior Consultant**. Der Mitarbeiter übernimmt in dieser Rolle die Verantwortung für Projektergebnisse und Mitarbeiterführung. Erste akquisitorische Erfolge zeichnen den erfolgreichen Projekt-Teamleiter nach einer überschaubaren Zeit aus.

### Manager Ebene

Eine erfolgreiche Tätigkeit über mehr als fünf Jahre als Senior Consultant ermöglicht in der Regel den Einstieg in den Führungskern unseres Unternehmens. Hierbei besteht die Herausforderung darin, neue Geschäftsansätze zu generieren und Methodenbasis sowie Personalressourcen zielgerichtet aufzubauen. Um persönliche Vorlieben und Stärken zu unterstützen, bieten wir auf dieser Ebene sowohl die fachliche als auch eine disziplinarische Weiterentwicklung an.

Der **Principal Consultant** übernimmt die fachliche Führung von Kernprozessen, wie z. B. PP/DS Heuristiken, und trägt die Verantwortung für eine erfolgreiche Umsetzung größerer Projekte. Er übernimmt den Lead bei der Produktdefinition von CONSILIO Lösungen und unterstützt bei der Lösungsbeschreibung und -vermarktung. Darüber hinaus leistet er wertvolle Unterstützung bei der Aus- und Weiterbildung interner Berater.

Als **Vice President** verantwortet der Mitarbeiter des Weiteren Aufgaben im Business Development und trägt dazu bei, die Kundenbeziehungen in seinem Themenbereich aus- bzw. aufzubauen.

Der **Managing Consultant** trägt disziplinarische Verantwortung für ein Team, er betreut die Ausbildung und plant und steuert den Projekteinsatz seiner Mitarbeiter. Darüber hinaus übernimmt er für seinen Geschäftsbereich die strategische Planung aller Aktivitäten (Akquisition von Projekten und deren Umsetzung mit seinem Team, Unterstützung bei der Mitarbeitergewinnung, Ressourcensteuerung, Budgetierung, Berichterstattung, fachliche Ausrichtung). Er übernimmt zudem die Umsatz- und Margeverantwortung. Der Managing Consultant wird durch den Partner in seinen Aufgaben gecoacht.

Der **Partner** übernimmt zusätzlich die disziplinarische Verantwortung über ein eigenes Profit Center. Durch die Übernahme weiterer optionaler Aufgaben als Account Manager, Regional Manager und/oder Projektleiter trägt er maßgeblich dazu bei, das wirtschaftliche Wachstum des Unternehmens zu stärken. Insbesondere übernimmt er die strategische und operative Planung aller Aktivitäten seiner Mitarbeiter, zu denen Manager und Partner gehören können. Neben der weiterhin bestehenden Tätigkeit in Projekten engagiert sich ein Partner für die Verwirklichung und Weiterentwicklung unserer anspruchsvollen Unternehmensgrundsätze und -ziele und trägt die unternehmerische Gesamtverantwortung für die Strategie und den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens.

