



Vadovų paieškos ir atrankos paslauga

Kas mes esame?

Esame vadybos ir pokyčių įgyvendinimo profesionalai, turintys didesnę nei 15 metų darbo patirtį vadovaujant tarptautinėms ir vietinio kapitalo skirtingų sektorių įmonėms bei jų padaliniams. Mūsų komandos tikslas – dirbant kartu su įmonių vadovais ir savininkais išspręsti pačius sudėtingiausius verslo valdymo klausimus bei reikšmingai padidinti veiklos efektyvumą, konkurencingumą bei pelningumą. Sukaupta patirtis leidžia nuodugniai išanalizuoti kliento veiklą bei rekomenduoti tinkamiausius sprendimus, todėl užtikriname visišką atsakomybę už efektyvų projektų įgyvendinimą kiekvienoje veiklos srityje.

Kiekvienu atveju į problemas ir galimybes žiūrime savininko / vadovo akimis. Bendradarbiavimą pradedame įsigilinę į kliento verslo aplinką, specifiką ir problematiką. Užduodame reikiamus klausimus, atsakingai siūlome sprendimus ir savo tiesioginį dalyvavimą juos įgyvendinant.

Vykdomė paiešką ir atranką:



NEPRIKLAUSOMŲ
VALDYBOS NARIŲ

Ieškome kandidatų, kurie:

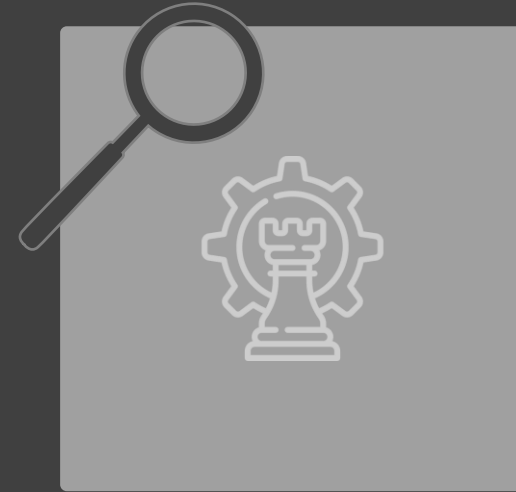
- » turi gerosios vadybos, darbo valdybose patirties;
- » turi aukštas profesines kompetencijas, kurios labai svarbios Kliento įmonei einamu momentu;
- » yra labai geros reputacijos;
- » turi Kliento įmonei naudingus verslo ryšius.



ĮMONIŲ VADOVŲ (CEO)

Ieškome kandidatų, kurie:

- » yra lyderiai, gebantys įgalinti komandą siekti aukštų verslo rezultatų;
- » jų asmeninės vertybės, įsitikinimai atitinka Jūsų įmonės organizacinę kultūrą;
- » turi tinkamą darbo patirtį;
- » atitinka Jūsų įmonės verslo poreikius ir savininko / -ų verslo ambicijas;
- » yra įgiję gerą išsilavinimą.



FUNKCINIŲ VADOVŲ

Atrankos procesas



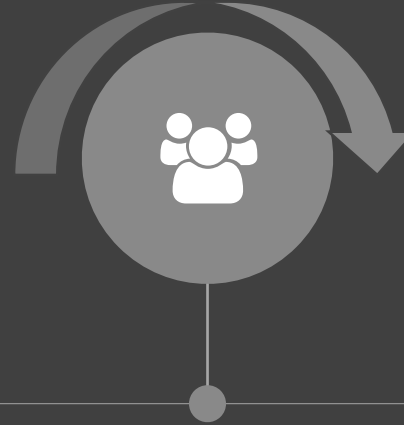
POREIKIO ANALIZĖ

Detaliai išsiaiškiname Kliento lūkesčius. Šis etapas apima išsamų organizacijos strateginių tikslų, esamos situacijos ir rinkos aplinkybių įvertinimą. Išsiaiškinus Kliento poreikius sudaromas tikslus kandidato profilio apibrėžimas, suformuojamas rekomenduotinas atlygio ir naudų paketas.



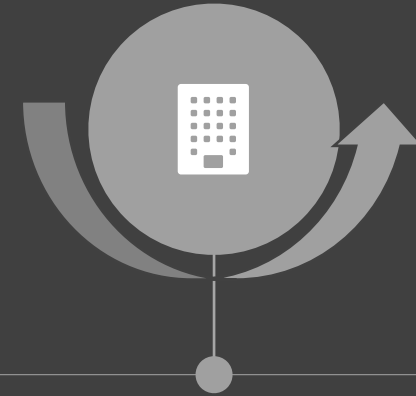
ATRANKA

Vykdome sistemingą kandidato paiešką. Atliekame rinkos analizę ir sudarome potencialių kandidatų sąrašą, atsižvelgiant į jų kvalifikaciją, patirtį bei reputaciją. Vykdome interviu su potencialiais kandidatais, siekdami įvertinti jų interesus ir tinkamumą siūlomoms pareigoms.



KANDIDATŲ PRISTATYMAS

Pristatome Klientui tinkamiausius kandidatus. Pateikiamas išsamus ekspertinis kandidatų vertinimas ir rekomendacijos (žodžiu ir raštu).



PASIŪLYMO PATEIKIMAS

Parengiamas ir pateikiamas su Klientu suderintas darbo pasiūlymas pasirinktam kandidatui.



ATRANKOS PABAIGA

Fiksuojama atrankos pabaiga ir sumokamas galutinis atlygis už suteiktas paslaugas, kandidatui sėkmingai išdirbus sutartą 3-6 mėnesių laikotarpį.

Mūsų išskirtinumai

FUNKCINĖS KOMPETENCIJOS

Analizuojant Kliento poreikius, tariantis dėl reikalavimų ir atlygio paketo ieškomam kandidatui bei atliekant kandidato įvertinimą dalyvauja labai aukštos kompetencijos partneris arba praktikos grupės vadovas, kuris pats yra sėkmingai dirbęs tose pareigose bei atrinkęs ne vieną tinkamą vadovą.



SĖKMĖS MOKESTIS

Galutinį atlygį už suteiktas paslaugas Klientas mums sumoka tik tuomet, kai galutinai įsitikina kandidato tinkamumu, tai yra kandidatui sėkmingai išdirbus sutartą 3 – 6 mėnesių laikotarpį.

VERSLO MENTALITETAS

Mes „įlipame į Kliento batus“ ir siūlome Klientui tik tuos kandidatus, kuriuos samdytume patys, būdami Kliento vietoje.

Komanda



Gintautas Mažeika, vadovaujantysis partneris, Savininkų atsitraukimo ir valdybų veiklos praktikos grupių vadovas

Gintautas turi daugiau nei 20 metų darbo patirtį vadovaujant tiek lietuviško privataus kapitalo, tiek tarptautinėms bei valstybės valdomoms įmonėms.



Gintautas vadovavo UAB DK „PZU Lietuva“, AB „Rytų skirstomieji tinklai“, AB „LEO LT“, UAB „Lietuvos rytas“, UAB „AL holdingas“, buvo šių ir kitų įmonių (UAB „Čili holdings“, AB „Civinity“, UAB Kotryna group, UAB „PRO BRO Group“, UAB „Švaros broliai“, UAB „Šypsenos akademija“, AB „Panevėžio statybos trestas“) valdybų narys/pirmininkas.



Bendrovėje „Mažeika ir partneriai“ yra vadovaujantysis partneris, padedantis verslų savininkams tvariai atsitraukti nuo verslo valdymo, suplanuoti ir praktiškai įgyvendinti kitus sudėtingus, didelio masto pokyčius, siekiant reikšmingai padidinti verslo konkurencingumą ir pelningumą.

Komanda



Vytenis Kudinskas, partneris, Projektų portfelio valdymo praktikos grupės vadovas

Vytenis turi daugiau nei 20 metų darbo patirtį vadovaujant finansų valdymo, operacijų, informacinių technologijų, pirkimų ir kitiems padaliniais finansų sektoriaus, energetikos, leidybos bendrovėse.

- ✓ Dalyvavo daugelyje reikšmingų korporatyvinių pokyčių diegimo projektų (įmonių sujungimo, restruktūrizavimo, įmonių grupių valdymo funkcijų centralizavimo), vadovavo didelių verslo valdymo sistemų diegimo, veiklos procesų pertvarkymo ir efektyvumo didinimo projektams, diegė gerąsias projektų valdymo praktikas įvairiose organizacijose.
- ✓ Ėjo generalinio direktoriaus pavaduotojo pareigas UAB DK „PZU Lietuva“, AB „Rytų skirstomieji tinklai“, įvairių departamentų direktoriaus pareigas AB „Lietuvos energija“, AB „SEB bankas“, UAB „AL holdingas“ ir kitose įmonėse.
- ✓ Bendrovėje „Mažeika ir partneriai“ Vytenis yra partneris, atsakingas už pagalbą klientams, įgyvendinant svarbius organizacinius pokyčius bei diegiant šiuolaikines projektų valdymo praktikas.

Komanda

Jolanta Pocienė, partnerė, Klientų pasitenkinimo praktikos grupės vadovė



Jolanta turi 19 m. darbo patirtį vadovaujant klientų aptarnavimo padaliniams tarptautinio kapitalo įmonėse.

- ✓ Dirbo Kontaktų centrų ir kokybės vadove įmonėse: „PZU Lietuva“, „SEB bankas“, „Transcom Worldwide Lietuva“.
- ✓ Per savo karjerą sėkmingai įgyvendino projektus ryšių su klientais valdymo bei klientų aptarnavimo kokybės vystymo srityse: nuo kontaktų centrų diegimo, kokybės vadybos ir verslo procesų tobulinimo iki sudėtingų klientų aptarnavimo situacijų valdymo, klientų patirties strategijų rengimo bei naujų aptarnavimo kanalų sukūrimo.
- ✓ Bendrovėje „Mažeika ir partneriai“ yra Partnerė, padedanti mūsų klientams – verslų savininkams ir įmonių vadovams suplanuoti ir įgyvendinti pokyčius klientų aptarnavimo, pardavimo bei kontaktų centrų valdymo srityse.
- ✓ Per pastaruosius metus įgyvendinti 23 paslaugų kokybės valdymo projektai, įsteigti ir / ar reorganizuoti 9 kontaktų centrai, parengti Klientų patirties modeliai 17 įmonių, konsultacijos dėl klientų aptarnavimo procedūrų ir procesų efektyvinimo – virš 30 įmonių.

Komanda



Giedrius Keraitis, partneris, Strategijos praktikos grupės vadovas

Giedrius turi daugiau nei 20 metų darbo patirtį strategijos, rinkodaros srityje, iš jų 15 metų ėjo vadovo pareigas didžiausiose Lietuvos įmonėse skirtinguose verslo sektoriuose.



Dirbo rinkodaros direktoriumi įmonėse „SEB bankas“, „Lietuvos draudimas“, „AL holdingas“, „Audimas“.



Per savo karjerą sėkmingai rengė įmonių strategijas, įgyvendino įvairaus pobūdžio projektus skirtinguose verslo sektoriuose, pradedant rinkodaros struktūros kūrimu organizacijoje, prekės ženklo keitimu (angl. rebranding), naujų prekės ženklų sukūrimu bei įvedimu į rinką, baigiant verslo iniciatyvų įgyvendinimu.



Bendrovėje „Mažeika ir partneriai“ Giedrius yra partneris, padedantis klientams – verslų savininkams ir įmonių vadovams suplanuoti ir įgyvendinti pokyčius strategijos, rinkodaros, pardavimų srityse, įsidięgti subalansuotą rodiklių sistemą, valdyti projektų portfelį.

Komanda



Marius Taparauskas, partneris, Tiekimo grandinės praktikos grupės vadovas

Marius turi daugiau nei 10 metų darbo patirtį tiekimo grandinės valdymo bei pirkimų valdymo srityse. Sėkmingai vadovavo įvairiems Lietuvos bei tarptautiniams projektams, susijusiems su tiekimo grandinės procesų optimizavimu, efektyvinimo sprendimų paieška ir įgyvendinimu.



Sėkmingai tobulino, diegė pažangius tiekimo grandinės valdymo sprendimus, vykdė didelio masto transporto, sandėliavimo ir kitokių paslaugų pirkimus, inicijavo ir vadovavo reikalingų IT ir infrastruktūrinių sprendimų įgyvendinimui.



Vadovavo įvairiems Lietuvos bei tarptautiniams projektams, susijusiems su tiekimo grandinės procesų optimizavimu, efektyvinimo sprendimų paieška ir įgyvendinimu logistikos sektoriaus įmonėse UAB „Vingės terminalas“, UAB „Itella Logistics“, UAB „ALG logistika“ (Alma littera grupė).



Bendrovėje „Mažeika ir partneriai“ Marius yra atsakingas už pagalbą klientams, įgyvendinant reikšmingus pokyčius tiekimo grandinės valdyme, pirkimuose, siekiant reikšmingai padidinti verslo konkurencingumą ir pelningumą.

Komanda

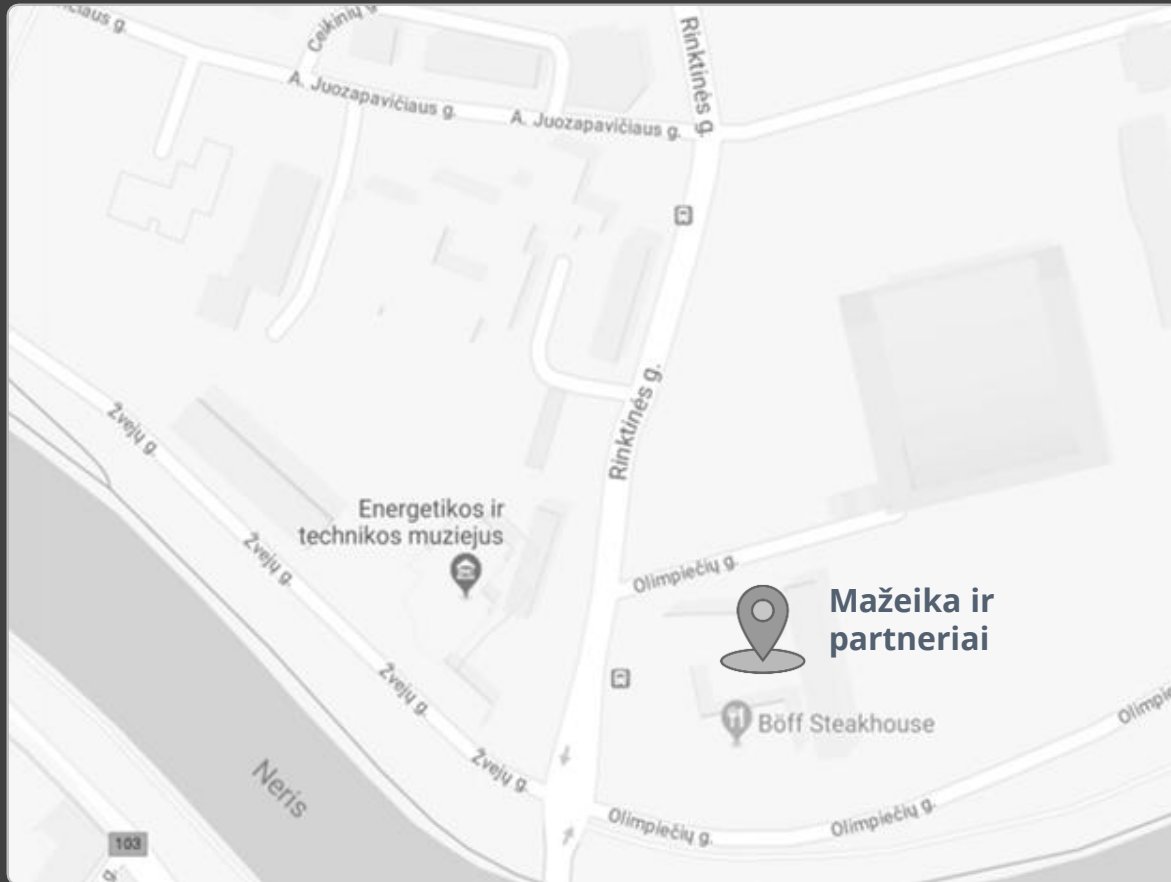


Snieguolė Kavaliauskienė, Personalo valdymo praktikos grupės vadovė

Snieguolė turi daugiau nei 25 metų darbo patirtį personalo valdymo srityje, iš jų daugiau kaip 15 metų ėjo personalo vadovės pareigas Lietuvos įmonėse skirtinguose verslo sektoriuose.

- ✓ Dirbo personalo direktore įmonėse: „Nemuno vaistinė“ (Camelia prekinis ženklas), įmonių grupėje „CGP Management“, „Alma littera“, „Klaipėdos baldų prekyba“. Turi darbo valstybiniame sektoriuje patirtį.
- ✓ Per savo karjerą yra sukūrusi ir sėkmingai įdiegusi eilę personalo valdymo sistemų: darbo apmokėjimo ir motyvavimo, darbuotojų pritraukimo ir atrankos, darbuotojų veiklos vertinimo, karjeros vystymo, vidinės komunikacijos ir organizacijos vystymo. Turi reikšmingos patirties, vykdamas įmonių organizacinius pokyčius bei įmonių sujungimus.
- ✓ Bendrovėje „Mažeika ir partneriai“ Snieguolė yra Personalo valdymo praktikos grupės vadovė, atsakinga už pagalbą klientams, įgyvendinant reikšmingus personalo valdymo, vadovų atrankos ir organizacijos vystymo projektus, siekiant reikšmingai padidinti įmonių verslo konkurencingumą, išskirtinę vertę ir veiklos efektyvumą.

Susisiekiye



Gintautas Mažeika,
Vadovaujantysis partneris



+370 698 28603
+370 615 81657



gintautas@mazeikapartners.lt
info@mazeikapartners.lt