

Kraków, 31.05.2017

REFERENCJE

W terminie od września 2016 do maja 2017 roku INSPIRE Sourcing Sp.j. zrealizowało projekt podniesienia rentowności organizacji poprzez rozwój potencjału kadry Menedżerskiej SMA Magnetics Sp. z o.o.

W związku z powyższym zakontraktowano następujące cele:

- budowanie środowiska współpracy sprzyjającego efektywnemu realizowaniu celów strategicznych SMA Magnetics,
- przegląd standardów międzydziałowych oraz wzrost rentowności poszczególnych działów SMA Magnetics,
- diagnoza predyspozycji osobowościowych oraz kluczowych kompetencji firmowych w ramach kadry zarządzającej
- zweryfikowanie w ramach podjętych działań, kompetencji firmowych na starcie oraz po pół roku.

Przyjęto następujące kryteria pomiaru:

- lista zadań pod kątem rentowności w ramach każdego działu
- Wskaźnik FTE™, Wskaźnik Fit Index™
- Index Competence™
- Suit Index w ramach The Bridge Personality®

Osiągnięto następujące efekty:

- Przegląd 106 zadań w ramach 7 jednostek organizacyjnych, wyłonienie 27% zadań do optymalizacji,
- Stworzenie mapy relacji w ramach wykonywanych zadań,
- Pozyskanie informacji na temat realnie potrzebnej liczby etatów w SMA Magnetics (wskaźnik Wskaźnik FTE™),
- Wypracowanie trzech głównych kierunków zmian wspierających realizowanie celów strategicznych SMA Magnetics a także harmonogramu działań i odpowiedzialności w ramach obszaru uznanego za najbardziej priorytetowy,
- Stworzenie mapy typów osobowościowych kadry zarządzającej,
- Wzrost poziomu kompetencji u 6/8 menedżerów (64% - Najwyższy odnotowany wzrost).

Ponadto zakontraktowano dalsze działania zarekomendowane przez INSPIRE Sourcing Sp.j. min. kolejne badanie kompetencji menedżerskich oraz warsztat ewaluacyjny z elementami tam buildingu wspierający zaangażowanie w kontynuację realizacji celów strategicznych SMA Magnetics Sp. z o.o.



[Podpis]
Przedstawiciel
SMA Magnetics Sp. z o.o.