

A decorative graphic consisting of several thin, parallel, curved lines that sweep across the page from the bottom left towards the top right, creating a sense of motion and flow.

**Przykładowy  
raport  
ACME**

# Supesu

## The space for responsible leadership.

Jesteśmy butikiem executive search. Prowadzimy projekty rekrutacyjne na stanowiska C-suite, managerskie oraz prawnicze w różnych sektorach biznesu.

Specjalizujemy się także doradztwie personalnym, prowadzimy badania kompetencji w ramach assessment center, reprezentujemy na rynku osoby ze stanowisk manager+ planujące zmianę pracodawcy oraz wspieramy organizacje w czasie restrukturyzacji zatrudnienia (outplacement),

W ramach platformy Supesu Social Impact łączymy firmy które chcą realizować model zrównoważonego rozwoju z NGOs poszukującymi wsparcia w zakresie konkretnych usług.

## Osoba prowadząca:

---



Iga Radziwiłł

**CEO & CO-FOUNDER**

# Wstęp

Szanowni Państwo,

ponieważ w Supesu wierzymy w pełną transparentność, przedstawiamy Państwu przykładowy raport z procesu rekrutacyjnego przeprowadzonego dla zanonimizowanej firmy ACME.

Chcemy tym samym pokazać, w jaki sposób podchodzimy do każdego procesu rekrutacyjnego i jaką wartość dodaną – poza zweryfikowanymi i rekomendowanymi profilami – Państwo otrzymują.

W każdym procesie na jedno stanowisko weryfikujemy średnio ponad 100 potencjalnych Kandydatów [-ek], aby jak najwierniej oddać i przedstawić Państwu aktualną sytuację na rynku i potencjał zatrudnienia.

Dopiero, gdy znają Państwo rynkowe realia i możliwości – mogą Państwo podjąć w pełni świadomą decyzję. Rekrutacja jest w końcu procesem inwestycyjnym, który z założenia wiąże się z ryzykiem – my chcemy je dla Państwa możliwie jak najbardziej zminimalizować.

Dajemy Państwu możliwość dogłębnego poznania rynku, porównania Państwa możliwości, a następnie wyboru najlepiej skorelowanych z Państwa oczekiwaniami kompetencji dostępnych na rynku w danym momencie.

Z poważaniem,  
Zespół Supesu

# Stanowisko: Head of Legal CEE

Specjalizacja: Corpo/M&A

Budżet: 50 000 zł + VAT

## Opis stanowiska:

- I. Zarządzanie i nadzorowanie pracy zespołów prawnych w regionie CEE oraz zewnętrznych doradców w obszarze zadań prawych dot. spółek całej grupy kapitałowej;
- II. odpowiedzialność za strategię oraz negocjacje warunków transakcji nabywania oraz zbywania spółek;
- III. odpowiedzialność za wewnętrzne kwestie korporacyjne;
- IV. wdrożenie wew. systemu obiegu zdigitalizowanej dokumentacji;
- V. wspieranie jednostek biznesowych działów funkcjonalnych: compliance, regulacyjnego, finansowego i public affairs we wszystkich kwestiach prawnych;
- VI. udział w badaniach due diligence i analizie kluczowych ryzyk prawnych;
- VII. zarządzanie relacjami z zewnętrznymi kancelariami na wszystkich rynkach, w tym negocjowanie budżetów i ogólnych warunków współpracy.

## Oczekiwania:

- I. Min. 10 lat doświadczenia w doradztwie prawnym w obszarze Corpo/M&A;
- II. umiejętność szybkiego oraz skutecznego dostarczania kompleksowych porad i rozwiązań dla biznesu;
- III. min. 5 - letnie doświadczenie na stanowisku obejmującym odpowiedzialność za wewnętrzne kwestie korporacyjne podmiotu notowanego na GPW;
- IV. zdolność do myślenia strategicznego, przewidywania wyzwań i realizacji celów;
- V. min. 5 - letnie doświadczenie w zarządzaniu i rozwijaniu zespołu.

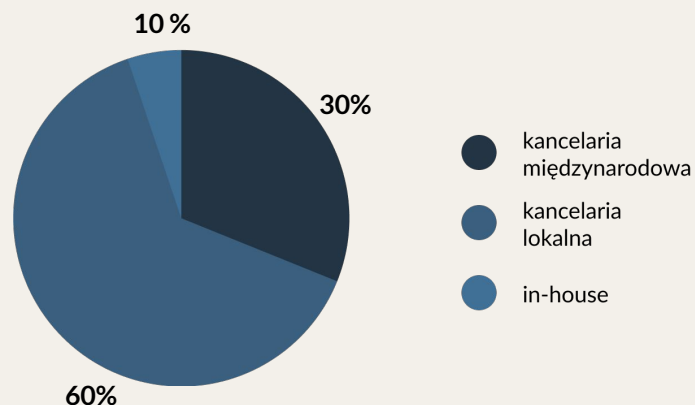
# Raport



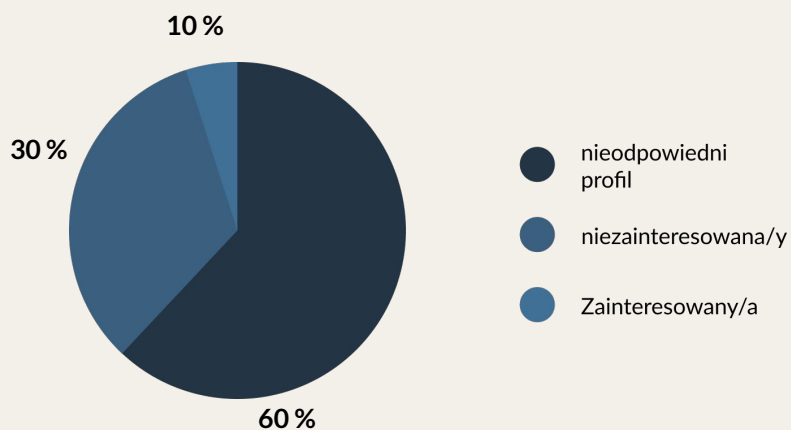
## Zweryfikowane podmioty

Zgodnie z wytycznymi Klienta, mieliśmy poddać weryfikacji zarówno rynek kancelaryjny, jak i in-house. Z uwagi na średnio niższy poziom wynagrodzeń w lokalnych podmiotach, w pierwszej kolejności skupiliśmy się na polskich kancelariach.

W badaniu zostały zweryfikowanych struktury 65 podmiotów, spośród których kancelarie lokalne stanowiły 60% wszystkich organizacji, kancelarie międzynarodowe 30%, a wewnętrzne działy prawne przedsiębiorstw – 10%.



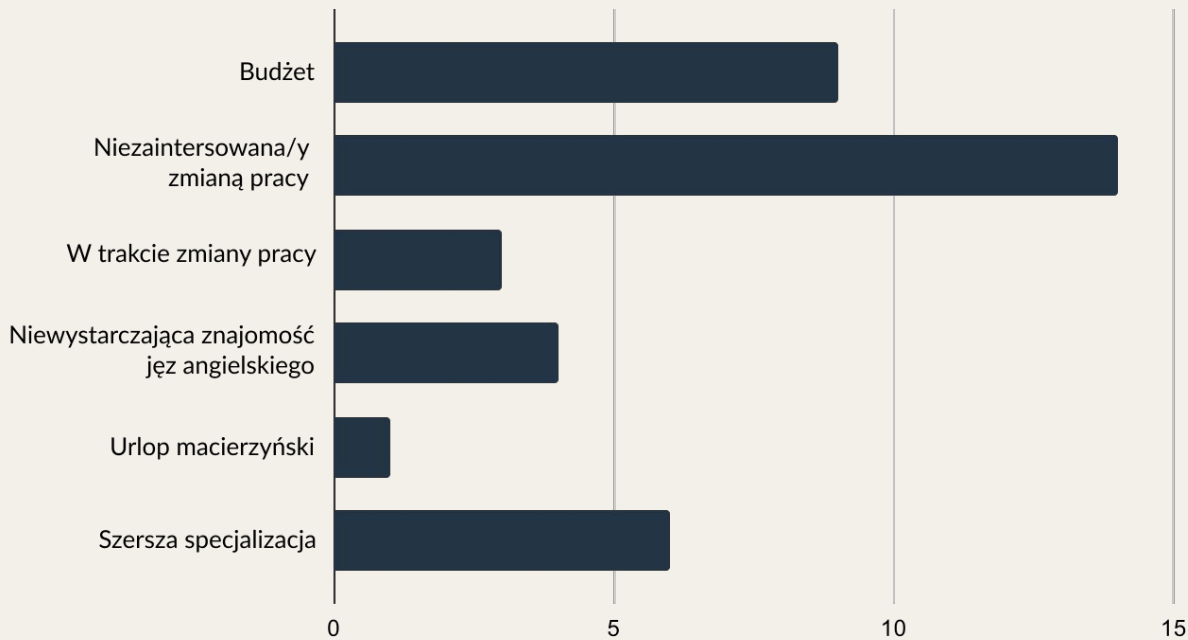
## Odpowiedź rynku na ofertę



W toku procesu zweryfikowaliśmy i przeanalizowaliśmy doświadczenie i kompetencje 120 Kandydatów i Kandydatek. 72 osoby (60%) posiadały niezgodny z oczekiwaniami Klienta profil. 30% badanych było niezainteresowanych wzięciem udziału w przedmiotowym procesie rekrutacyjnym.

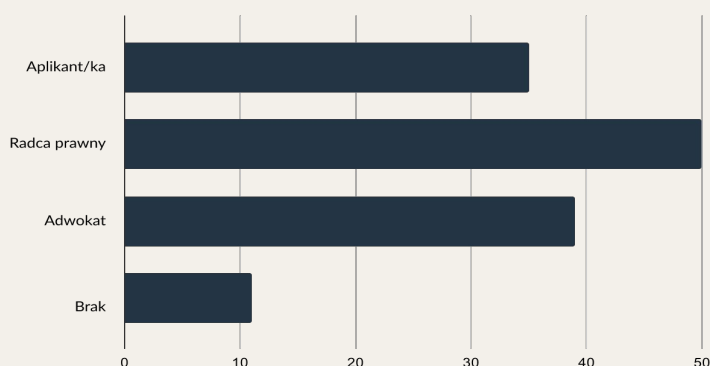
12 osób było zainteresowanych udziałem w rekrutacji i posiadało zbieżny z oczekiwaniami klienta profil zawodowy.

## Przyczyny odmowy wzięcia udziału w rekrutacji



Klientowi zależało na zweryfikowaniu odbioru oferty przez rynek. Szukaliśmy osoby, której profil będzie zbliżony z oczekiwaniami zarówno od strony merytorycznej, ale także charakterologicznej. Dzięki informacji zwrotnej od rynku, w toku procesu zmianie uległy pewne na początku przyjęte założenia, co pozwoliło na finalne zamknięcie procesu w krótszym czasie i niższym niż początkowym budżecie.

## Posiadane uprawnienia zawodowe



# Rekomendacije





# Kandydat I

---

Kandydat posiada 15 - letnie doświadczenie w kompleksowej obsłudze korporacyjnej i transakcyjnej polskich oraz międzynarodowych organizacji. Jeszcze podczas pracy w kancelarii XXX wyróżniał się na tle zespołu wiedzą merytoryczną oraz umiejętnością budowania relacji z klientami, co bardzo szybko przełożyło się na znakomite wyniki w obszarze business development. Proponowane przez Kandydata strategie transakcyjne zostały dostrzeżone przez Managing Partnera - jako jedyny prawnik w polskich strukturach został zaproszony do odbycia 3-letniego secondmentu w wew. dziale prawnym klienta w Wielkiej Brytanii - dużej grupy kapitałowej z siedzibą w Londynie. Z uwagi na doświadczenie międzynarodowe, po powrocie do Polski, bardzo szybko otrzymał propozycję transferu do struktur innego klienta kancelarii i zbudowania od zera funkcji prawnej w grupie kapitałowej w fazie silnego wzrostu. W ciągu 5 lat, Kandydat zbudował 8 - osobowy zespół prawny, przeprowadził 12 transakcji zbycia oraz nabycia spółek, ułożył i wynegocjował warunki współpracy z zewnętrznymi kancelariami prawnymi. W swojej codziennej pracy blisko współpracował z polskim zarządem oraz General Counsel grupy.

Kandydat czuje, że w obecnej organizacji zrealizował wszystkie poczynione założenia w 120% i jest gotowy przyjąć na siebie większą odpowiedzialność. Pozostaje obecnie otwarty na oferty rynkowe uwzględniające rolę regionalną.

**Dostępność: 3 - miesięczny okres wypowiedzenia**

**Oczekiwania finansowe: 40 000 - 45 000 PLN + VAT/B2B**

## Kandydatka II

---

Kandydatka od 17 lat zajmuje się kompleksowym doradztwem w obszarze Corpo/M&A oraz Capital Markets, od 4 lat – na stanowisku Partnerki w kancelarii XXX. Jeszcze podczas aplikacji rozpoczęła pracę w KNF, aby poznać specyfikę funkcjonowania instytucji “od kuchni”. Od początku swojej kariery, wyróżniała się dużym zaangażowaniem w powierzane kwestie i opanowaniem oraz skutecznością. Zaraz po uzyskaniu tytułu doktora nauk prawnych została wyróżniona w rankingu Rising Stars w XXXX roku. Swoją karierę w zakresie transakcji M&A rozwijała będąc prawą ręką Partnera kancelarii mec. XXX, a następnie podczas secondmentu w spółce XXX notowanej na GPW. Z uwagi na wysoko rozwinięte umiejętności miękkie i znakomite wystąpienia na konferencjach branżowych, szybko zyskiwała zaufanie Klientów. Po zbudowaniu portfela klientów, którego wartość wynosiła XXX PLN, zostało jej zaproponowane stanowisko Partnerki. Zarządza obecnie 16 – osobowym zespołem prawników i prawniczek, których osobiście rekrutowała. Wierzy, że człowiek, któremu poświęci się uwagę i wskaże się przyczynę podejmowanych kroków – lepiej rozumie sens działań, a przez to jest w nie bardziej zaangażowany.

Kandydatka rozumie biznes i lubi korzystać z prawa jako narzędzia do osiągnięcia konkretnych celów. Od ponad 15 lat współpracuje z właścicielami i zarządami spółek – obecnie jest otwarta na nowe wyzwania w zupełnie nowej roli – tym razem po stronie biznesu.

**Dostępność: 3 – miesięczny okres wypowiedzenia**

**Oczekiwania finansowe: 55 000 PLN + VAT/B2B**

# Due diligence rynku



**Klient:** ACME  
**Proces:** Head of Legal  
**Data:** 01/01/20XX

Strictly Confidential

Organizacja	Imię i nazwisko	Stanowisko	Specjalizacja	Oczekiwania finansowe (PLN)	Forma umowy	Status	Komentarz
1 Kancelaria A	XXX	Counsel	Copo/M&A	35 000 - 40 000	B2B	🟡 W trakcie weryfikacji	Spotkanie zaplanowane na dzień XX/XX/XXXX Profil merytoryczny Kandydatki zbieżny z oczekiwaniami Klienta. Zaproszona do III etapu rekrutacji. Dostępność: 3 - miesięczny okres wypowiedzenia.
2 Kancelaria A	XXX	Partner	Copo/M&A/Capital Markets	50 000	B2B	🟢 Zainteresowana/y	Profil merytoryczny Kandydata zbieżny z oczekiwaniami Klienta. Zarządza obecnie 16 - osobowym zespołem. Niezainteresowany z uwagi na budżet.
3 Kancelaria B	XXX	Partner	Corpo/M&A/Real Estate	60 000 +	B2B	🔴 Niezainteresowany	Niezainteresowana ze względu na budżet. Otwartość na transfer do struktur innej kancelarii.
4 Kancelaria B	XXX	Partner	Corpo/M&A/Capital Markets/Banking&Finance	60 000 +	B2B	🔴 Niezainteresowany	W trakcie awansu na stanowisko Partnera w obecnej kancelarii.
5 Kancelaria C	XXX	Counsel	Corpo/M&A	45 000	B2B	🔴 Niezainteresowany	Profil merytoryczny odbiega od oczekiwań Klienta. Brak doświadczenia w zakresie transakcji funzji i przejęć. Otwartość na zmianę do struktur funduszu VC.
...	...	Partner	Corpo/Capital Markets/VC	40 000 - 50 000	B2B	🔴 Nieodpowiedni profil	
...	...	Of Counsel	Corpo/M&A/Labour Law	40 000 +	B2B	🔴 Niezainteresowany	Brak doświadczenia w zakresie budowania i zarządzania zespołem. Kandydatka nie miała do tej pory sposobności pracy jako in-house i nie jest zainteresowana objęciem stanowiska managerskiego. Zdecydowanie bardziej interesuje ją praca merytoryczna.
...	...	Head of Legal	Corpo/M&A/GDPR	45 000 - 50 000	B2B	🟡 W trakcie weryfikacji	Oferta przedstawiona, profil merytoryczny zbieżny z oczekiwaniami Klienta. Czekamy na odpowiedź Kandydata w przedmiocie chęci wzięcia udziału w rekrutacji do dnia XX/XX/XXXX
116 XXX sp. z o.o.	XXX	Z-ca Dyrektora Dep. ds. Prawnych	Corpo/M&A/GDPR/Labour Law	40 000	B2B lub UoP	🟢 Zainteresowana/y	Profil merytoryczny nieco różni się od oczekiwań Klienta - szersza specjalizacja. Brak doświadczenia w zakresie budowania zespołu i zarządzania zew. kancelariami. Kandydat otwarty na zmiany, ponieważ nie ma możliwości awansu w obecnej organizacji - jest blokowany przez przełożonego. Kandydat pracuje swobodnie w języku angielskim i niemieckim. Jest otwarty na wyjście z jednym członkiem zespołu - swoją "prawą ręką".
117 XXX S.A.	XXX	Head of Legal	Corpo/Litigation/Real Estate Transaction	50 000 +	B2B	🔴 Nieodpowiedni profil	Kandydatka posiada znikome doświadczenie w zakresie transakcji zbywania i nabywania spółek. Od ponad 10 lat świadczy kompleksowe doradztwo w zakresie transakcji nieruchomościowych. W swojej codziennej pracy zajmuje się obsługą podmiotów notowanych na NewConnect i na dużym parkiecie. Porifil merytoryczny nie pokrywa się w oczekiwaniami Klienta.
118 XXX S.A.	XXX	In-house lawyer	Corpo/M&A	25 000 - 30 000	B2B/UoP	🔴 Nieodpowiedni profil	Profil merytoryczny odbiega od oczekiwań Klienta. Kandydat samodzielnie przeprowadza transakcje zarówno zbycia, jak i nabycia spółek - nie posiada natomiast doświadczenia w zakresie zarządzania zespołem. W obecnej organizacji nie uczestniczy także w ustaleniach dot. budżetu działu i nie zajmuje się doбором dostawców zewnętrznych.



Iga Radziwiłł  
+48 506 655 646  
iga.dolipska@supesu.pl

**Supesu Recruitment sp. z o.o.**  
KRS: 0000902633  
ul. Tamka 49/27  
00-355 Warszawa

supesu.pl



[www.supesu.pl](http://www.supesu.pl)



[www.linkedin.com/company/supesu-recruitment](https://www.linkedin.com/company/supesu-recruitment)