



02.03.2022 - 11:24 Uhr

Die Partnerschaft zwischen Amrop und JM Search setzt einen neuen Standard für die Branche

Hamburg, Deutschland und New York, 2. März 2022 (ots/PRNewswire) -

„Amrop und JM Search können nun sagen, dass ihre Reichweite, ihr Umfang und ihre Expertise mit denen der größten Executive-Search-Firmen der Welt mithalten können - Annika Farin, Amrop Vorsitzende.

Im Februar 2021 hat das globale Suchunternehmen [Amrop](#) und das in den USA ansässige Unternehmen [JM Search](#) eine exklusive strategische Allianz eingegangen, die es beiden Unternehmen ermöglicht, ihr Angebot und ihre jeweilige globale Reichweite für ihre Kunden zu erweitern. Ein Jahr nach Beginn der Partnerschaft hat sich dieses Modell als großer Erfolg erwiesen, und beide Organisationen sind entschlossen, ihre Beziehung weiter auszubauen.

Amrop wurde 1977 gegründet und hat sich mit 65 Büros in 53 Ländern zu einem der größten Beratungsunternehmen für Führungskräfte weltweit entwickelt. JM Search war der ideale Partner mit seiner mehr als 40-jährigen Erfolgsgeschichte als erstklassiges, unabhängiges US-Führungskräfteberatungsunternehmen, das Kunden in allen wichtigen Märkten Nordamerikas hat.

Seit der Gründung im Jahr 1980 durch John Marshall ist JM Search organisch gewachsen und zählt heute über 130 Mitarbeiter. Das Team besteht aus ehemaligen Führungskräften aus dem operativen und finanziellen Bereich, Investoren und erfahrenen Personalberatern, die über eine tiefgreifende Branchenspezialisierung, funktionales Fachwissen und einen bewährten Zugang zu Talenten aus verschiedenen Branchen verfügen. Zu den Kunden von JM Search gehören Private-Equity-Firmen und Portfoliounternehmen, mit Risikokapital finanzierte Unternehmen und börsennotierte Unternehmen in ganz Nordamerika. Über [die Partnerschaft mit Amrop](#) ist JM Search nun auch in der Lage, seinen Kunden globale Suchfunktionen anzubieten.

„Eine globale Partnerschaft war für uns überfällig“, sagt Marshall, der als CEO fungiert, „vor allem angesichts der wachsenden Zahl von Kunden, die ihre Geschäfte in mehreren Ländern betreiben“

Für Amrop bietet die verstärkte Konzentration auf den US-Markt eigene Chancen, sagt die Vorsitzende des Unternehmens, Annika Farin. Sie hebt hervor, dass beide Firmen einen unternehmerischen Geist auf den Markt bringen. „Das macht die Partnerschaft zu einer echten Alternative für die Kunden, mit einem Angebot, das Tiefe und Qualität bietet“, sagt Farin.

„Die Fähigkeit, Talente zu beurteilen und unseren Kunden die richtigen Empfehlungen zu geben, beruht auf einer gründlichen Kenntnis unserer Märkte und des Kontextes jeder Vermittlung, und unsere Teams sind in der Lage, bei ein und demselben Auftrag fließend zusammenzuarbeiten“, sagt Farin. „Wir sind in der Lage, uns gegenseitig zu helfen, mehr zu erreichen, als es allein möglich gewesen wäre“

Marshall stimmt dem zu: „Durch unsere Partnerschaft mit Amrop waren wir in der Lage, Kundenherausforderungen in verschiedenen Regionen zu lösen, was einen zusätzlichen Mehrwert für unsere Dienstleistungen darstellt. Und es ist uns gelungen, unsere regionalen Netzwerke zwischen mehr als einem Dutzend Private-Equity-Fonds auf koordinierte, globale Weise zu verbinden“

Gemeinsam behalten die beiden Organisationen ihren unabhängigen Vorsprung, den sie sich in ihren Märkten erarbeitet haben, und erweitern gleichzeitig ihre Reichweite und vertiefen ihre Fachkenntnisse und Fähigkeiten. Das Ergebnis ist eine umfassende Suite für die Talentbeschaffung, die sich durch Schnelligkeit und Agilität auszeichnet und in der Lage ist, Talente sowohl durch eine hyperlokale als auch durch eine visionäre globale Brille zu betrachten. Dies bietet die Möglichkeit, die Suche nach hochattraktiven Führungskräften zu verschärfen.

Kontakt:

Amrop GLOBAL HEADQUARTERS

Die Amrop-Partnerschaft SCRL

Rue Abbé Cuypers 3

1040 Brüssel, Belgien

T. +32 471 733 825

E contact@amrop.com

Logo: https://mma.prnewswire.com/media/1755576/Amrop_Logo.jpg