

LEISTUNGSMANAGEMENT – KERNKOMPETENZEN/VERHALTEN

Umsetzungsfähig/ergebnisorientiert
Unternehmerisches Denken
Entwickelt sich selbst und andere weiter
Kundenorientierung (intern und extern)
Zusammenarbeit
Geschäftssinn

1. Umsetzungsfähig/ergebnisorientiert

Setzt sich hohe Ziele und liefert Ergebnisse, die durchgehend die eigene Leistung und die der Organisation steigern.

- Geht herausfordernde Ziele mit einer positiven Einstellung an („machbar“).
- Zeigt persönlichen Einsatz, immer bessere Ergebnisse abzuliefern.
- Ist imstande, Prioritäten zu setzen.
- Bleibt beharrlich angesichts von Hindernissen, Herausforderungen oder Rückschlägen.
- Besitzt die Fähigkeit, sich und das Team auf Lösungen zu konzentrieren.
- Ist sich der Dringlichkeit bewusst, Probleme zügig zu lösen und die Arbeit rasch zu erledigen.
- Stellt sich seiner Verantwortung. Zieht Einzelne oder Teams zur Rechenschaft.

2. Unternehmerisches Denken

Denkt über den Tag hinaus, ermittelt Mehrwert und innovative Maßnahmen und Strategien und setzt diese um.

- Ermittelt und beschleunigt Prozessverbesserungen, die zu verringerter Personalbesetzung und weniger Bürokratie bei quantifizierbarer Verbesserung der Leistungsfähigkeit und Qualitätsmetrik führen.
- Sucht nach Verbesserungsmöglichkeiten und setzt sich dafür ein.
- Zeigt den Willen, zum Erreichen von Geschäftszielen berechenbare Risiken in Kauf zu nehmen.
- Beseitigt interne Hindernisse und Bürokratie, um die Unternehmensziele zu erreichen.
- Wendet das Profit-Center-Modell an, um Wachstum und Differenzierung am Markt durchzusetzen.
- Führungskräfte: Kann ein Team für seine/ihre Vision für das Geschäft begeistern.
- Führungskräfte: Kann für verschiedene Ebenen in einer Organisation eine „Sensient-Strategie“ formulieren und kommunizieren.

3. Entwickelt sich selbst und andere weiter

Konzentriert sich auf die eigene Weiterentwicklung und die Weiterentwicklung anderer.

- Delegiert Verantwortung und Arbeit an andere, um ihnen zu helfen, ihre Fähigkeiten auszubauen.
- Hat Vertrauen in die Fähigkeit anderer, erfolgreich zu sein.
- Stellt wirksame Coaching-Fähigkeiten unter Beweis. Teilt Mitarbeitern seine Meinung aufrichtig, genau und objektiv mit.
- Stellt Anforderungen an sich selbst in Bezug auf Lernen und Weiterentwicklung.
- Schafft Erfahrungen und Aufgaben zur Weiterentwicklung für andere.
- Bereitschaft, sich schnell umzustellen und aus Fehlern zu lernen.

- Führungskräfte: Bewerbstelligt die Nachfolgeregelungen wichtiger Positionen durch Einstellung von förderwürdigen Mitarbeitern mit übertragbaren Fähigkeiten
- Führungskräfte: Entwickelt bei Mitarbeitern durch Schulungen und Experimentiermöglichkeiten deren Bereitschaft zur Beförderung.

4. Kundenorientierung (intern und extern)

Versteht interne und externe Kundenanforderungen. Sieht Kundenbedürfnisse voraus und übertrifft sie. Entwickelt wertschöpfende Kundenlösungen.

- Setzt die Qualitätsrichtlinien und Versprechen von Sensient um und kommuniziert sie, um Probleme in Eigeninitiative zu verhindern.
- Führt Verpflichtungen gegenüber Kunden zu Ende.
- Integriert Kundenbedürfnisse und -erwartungen in die Entwicklung und Lieferung neuer Dienstleistungen oder Produkte.
- Reduziert oder beseitigt interne Probleme, die die Kundenzufriedenheit beeinträchtigen.
- Erkennt und vermittelt selbständig Wissen in den Geschäftsbereichen.
- Erstellt und nutzt Feedback-Systeme, um Kundenanforderungen und Kundenerwartungen zu erfüllen.
- Ist stets bestrebt, die Qualität von Dienstleistungen, Produkten und Prozessen zu verbessern.
- Geht immer konstruktiv und professionell mit Kunden um. Streitet sich nicht mit Kunden oder übergeht ihre Bedenken nicht. Entschuldigt sich gegebenenfalls.

5. Zusammenarbeit

Zeigt ausgeprägten Teamgeist.

- Fördert die Zusammenarbeit und arbeitet partnerschaftlich mit anderen, um gemeinsame Ziele zu erreichen.
- Ergreift Maßnahmen, um die Interessen des Teams – oder der Organisation – über die eigenen Interessen zu stellen.
- Ist aktiv an der Entwicklung eines Betriebsklimas beteiligt, das für herausragende Teamleistungen erforderlich ist.
- Hört zu und reagiert auf die Ideen anderer Teammitglieder. Ermutigt andere, Entscheidungen zu treffen. Unterstützt Entscheidungen der Organisation.
- Behandelt andere zuvorkommend und respektvoll, ungeachtet des kulturellen Hintergrunds oder der persönlichen Verhältnisse.

6. Geschäftssinn

Beweist ein umfassendes Verständnis über Märkte, Wettbewerber und Geschäftsmodelle oder Hauptprinzipien in seinem/ihrer Funktionsbereich. Besitzt Erfahrung zu Finanzprinzipien und anderen Managementprinzipien und -praktiken.

- Trifft geschäftliche Entscheidungen, die finanziell gut fundiert sind und im Einklang mit der Betriebsphilosophie des Unternehmens stehen.
- Ist Experte in seinem/ihrer entsprechenden Fach oder seiner/ihrer Funktion.
- Wendet seine/ihre Marktkenntnisse an, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, den Gewinn zu steigern und Wachstum zu erzielen.
- Hilft anderen dabei, Lieferanten- und Kundenmärkte, geschäftliche Risiken, Chancen und Wettbewerber zu verstehen.