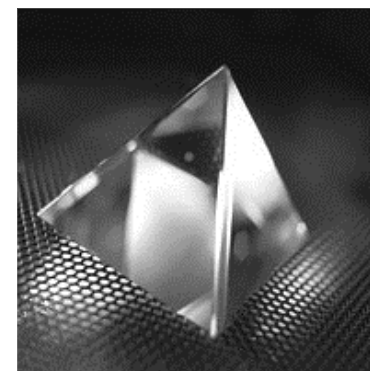
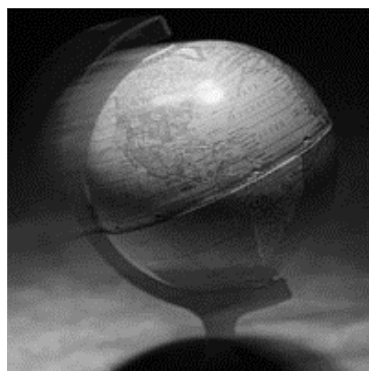
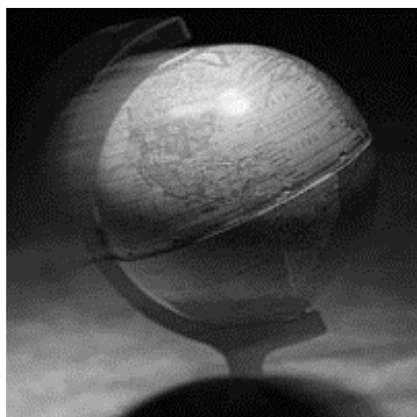


Value Search

Aiutiamo le aziende ad incrementare il loro valore ricercando per loro persone di valore



La società



La nostra offerta

Ricerca mirata, valutazione e selezione di specialisti e manager.

Progetti di executive search strutturati sulla base delle esigenze specifiche dei clienti e realizzati su base locale, nazionale o internazionale.

Analisi della concorrenza settoriale o funzionale e progetti di benchmarking.

Tecniche di valutazione integrative quali assessment e definizione del profilo psicologico, con il supporto di specialisti.

Il team di Value Search mette al servizio del cliente la competenza maturata in anni di esperienza in azienda e in società di consulenza ed un approccio professionale fondato su serietà, competenza, affidabilità e riservatezza.

A Value Search S.R.L. è stata concessa l'autorizzazione a tempo indeterminato all'esercizio delle attività di Ricerca e Selezione del Personale n° 9712 del 05/04/2007, rilasciata dal Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale ai sensi dell'art. 4 comma 2 del Decreto Legislativo n. 276 del 10/9/2003.

Partners



Giovanna Brambilla



Roberta Racheo



Caterina Tortorella



Lory Yedid

The Taplow Group



www.taplowgroup.com

The Taplow Group è un consorzio mondiale di società di consulenza indipendenti che operano nel settore dell'executive search e delle risorse umane. Il vincolo che unisce le società partecipanti è l'impegno a fornire servizi professionali ad altissimo livello.

Profili partners



Giovanna Brambilla

Prima di entrare nell'executive search ha iniziato la sua carriera professionale come marketing manager presso il Calzaturificio di Varese (Gruppo Benetton). Nel 1992 è entrata in TMC Amrop International come responsabile della struttura di ricerca; è consulente dal 1995 e successivamente partner in TMP Worldwide Search. E' stata per quattro anni consigliere d'Amministrazione Alumni Bocconi. Laureata in Economia all'Università Bocconi ha maturato esperienze significative nei settori Industrial, Consumer, Moda e Beni di Lusso, realizzando progetti di ricerca mirata per posizioni manageriali sia in Italia che a livello Pan-Europeo. Parla inglese e francese.



Roberta Rachello

Inizia la sua carriera professionale in Andersen Consulting occupandosi di progetti informatici ed organizzativi nel settore finanziario per proseguire in A.T.Kearney ampliando l'esperienza a progetti di crescita e sviluppo strategico. In questo periodo lavora presso gli uffici di Londra e Milano seguendo progetti internazionali. Dal 2001 si specializza nell'attività di Executive Search prima all'interno di A.T.Kearney e successivamente in Management Search occupandosi di selezionare a livello europeo figure manageriali nel settore delle istituzioni finanziarie e dell'information technology. Laureata in Economia presso l'Università Bocconi, si è specializzata in International Management presso l'Esade Business School di Barcellona. Parla inglese e spagnolo.

Profili partners



Caterina Tortorella

Dopo aver conseguito con lode la laurea in Filosofia presso l'Università degli Studi di Milano, entra a far parte del gruppo TMP Worldwide (in seguito Hudson), nel quale rimane per circa dieci anni, consolidandosi professionalmente. Gestisce progetti di ricerca, anche internazionali, in diversi settori di mercato (Entertainment, Pharma, Electronic Goods, Professional Services). In particolare diviene responsabile del settore IT/TLC e segue come clienti realtà italiane e multinazionali, supportandoli nella ricerca di manager e di specialisti. Parla inglese.



Lory Yedid

Da sempre nel settore del Lusso e della Moda, inizia la sua carriera con il gruppo Gianni Versace, dove negli ultimi anni ricopre la funzione di Direttore Commerciale Mondo. In seguito, crea la propria show room in Via della Spiga a Milano, gestendo la distribuzione di brands come Versus, Christian Lacroix e Narciso Rodriguez. Entra nell'executive search presso una società con sede a Parigi, dove si occupa di importanti progetti di ricerca per posizioni manageriali con clienti nel settore Lusso, Moda e Distribuzione. Nel 2003 è incaricata dello start up della filiale della società in Italia. Laureata in lingue, parla francese, inglese e spagnolo.

I nostri valori



Competenza, professionalità e un background di conoscenze maturate in anni di esperienza in azienda, in consulenza e in società internazionali di executive search.

Partnership con il cliente, che ci porta a condividere con lui i risultati ed, eventualmente, anche i rischi legati ad un nuovo assetto manageriale.

Flessibilità nello strutturare progetti che rispondano alle reali esigenze del cliente.

Etica professionale: correttezza e riservatezza nelle relazioni sia con i clienti sia con i candidati.

Determinazione e perseveranza nel portare avanti gli incarichi acquisiti fino ad un risultato accettato e condiviso dal cliente.

Passione per il nostro lavoro.

Qualità e personalizzazione del servizio.

Metodo



Partnership

Consulenza organizzativa, retributiva e nella definizione del profilo.

Affiancamento nelle fasi di inserimento del candidato in azienda.

Un Partner responsabile del progetto coadiuvato da tutto il team Value Search.

Continuazione del progetto fino alla completa soddisfazione del cliente.

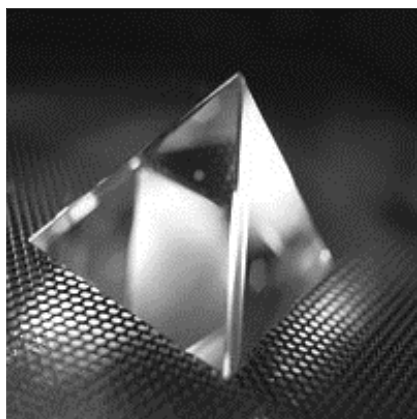
Onorari che riflettono la condivisione di opportunità e rischi con il cliente.

Metodo: fasi e risultati



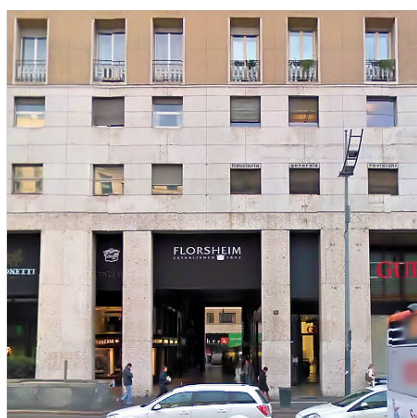
Fasi del progetto		Risultati
Analisi della posizione e del contesto organizzativo in cui essa va inserita.	➔	Profilo del candidato ideale e descrizione dell'azienda per il "marketing" della posizione.
Strategia di ricerca: target delle aziende, individuazione delle posizioni analoghe, verifica della rispondenza al profilo ideale.	➔	Mappatura del mercato e lista dei candidati potenzialmente idonei.
Analisi e valutazione dei candidati, presentazione della posizione e dell'azienda e motivazione dei candidati.	➔	Presentazione di una rosa di candidati rispondenti al profilo "ideale", consapevoli del contenuto della posizione e del progetto aziendale.
Assistenza in fase di negoziazione con il candidato prescelto.	➔	Facilitazione del processo di negoziazione con il candidato e presentazione delle referenze.
Assistenza al cliente ed al candidato nei primi 6 mesi dall'ingresso.		Supporto nella fase di inserimento e chiarimento di eventuali incomprensioni.

Aree di competenza



- **Fashion, Retail & Luxury**
- **IT/TLC**
- **Consumer**
- **Professional services**
- **Pharma**
- **Industrial**
- **Financial services**
- **Media, Advertising & Entertainment**

Contatto



Value Search srl

Galleria San Babila 4C
20122 Milano MI (ITA)

Telefono: +39 02 8356656

Fax: +39 02 87181086

e-mail: milano.office@valuesearch.it

web: www.valuesearch.it



La sede di Value Search si trova al primo piano in Galleria San Babila 4C, a 50 metri dalla fermata San Babila della Linea MM 1.

Dati societari



Ragione sociale: **Value Search Srl**
Sede operativa: Galleria San Babila 4C - 20122 Milano MI (ITA)
Sede legale: Viale Piave 28 - 20129 Milano MI (ITA)
Partita IVA: IT 03919280960
Codice Fiscale: 03919280960
Registro Imprese: MI 1711731
Capitale sociale: 26.000,00 Euro interamente versati
Telefono: +39 02 8356656
Fax: +39 02 87181086
E-mail: office@valuesearch.it
Web: www.valuesearch.it

A Value Search S.R.L. è stata concessa l'autorizzazione a tempo indeterminato all'esercizio delle attività di Ricerca e Selezione del Personale n° 9712 del 05/04/2007, rilasciata dal Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale ai sensi dell'art. 4 comma 2 del Decreto Legislativo n. 276 del 10/9/2003.