Michael Claußner

Head of Recruiting Development & Integration conQuaesso



contec GmbH
Die Unternehmens- und Personalberatung
der Gesundheits- und Sozialwirtschaft

Zentrale:
Innovationszentrum Gesundheitswirtschaft
Gesundheitscampus-Süd 29
44801 Bochum

fon: +49 234 45273-0
info@contec.de

Bochum | Berlin | Hamburg | München | Stuttgart
www.contec.de
www.conQuaesso.de

Kontakt

fon: +49 1514 6319 220
m.claussner@contec.de

Michael Claußner verbindet langjährige Vertriebs- und Führungserfahrung mit Praxis in Recruiting, HR-Tech und digitaler Geschäftsentwicklung. Bei contec entwickelt er Recruitingangebote für die Gesundheits- und Sozialwirtschaft an der Schnittstelle von Beratung, Personalgewinnung, Vertrieb und Technologie. Sein Ziel ist eine systematische, messbare und umsetzbare Personalgewinnung. Dafür verbindet er Arbeitgeberpositionierung und Zielgruppenansprache mit Bewerbungsprozessen, digitalen Lösungen und datenbasierter Steuerung. Recruiting betrachtet er als durchgängigen Prozess – aus Kundenperspektive und mit konsequenter Umsetzungsorientierung.

Qualifikationen und Praxis

Michael Claußner verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb und in der Geschäftsentwicklung. Seine beruflichen Wurzeln liegen in der Hotellerie. Nach seinem Diplom-Abschluss der Hotelfachschule vertiefte er seine Managementperspektive durch ein Studium im Tourismus- und Sportmanagement. Die Hotellerie prägte dabei früh sein Verständnis für Dienstleistungsqualität, Kundenorientierung und das Zusammenspiel von Menschen, Prozessen und wirtschaftlichen Anforderungen.
Seine Praxis reicht vom Key Account Management und der Erschließung neuer Märkte bis zum Aufbau und zur Führung von Vertriebsorganisationen. Im HR-Tech-Umfeld verantwortete er als Head of Sales die Marktentwicklung einer Recruitinglösung, etablierte Vertriebsprozesse und führte ein CRM-basiertes KPI- und Forecast-Reporting ein. Weitere Erfahrung sammelte er mit SaaS- und IT-Lösungen, CRM-Einführungen und strategischen Rahmenverträgen. Qualifikationen in Verhandlungsführung sowie Datenschutz ergänzen sein Profil. Heute nutzt er diese Erfahrung, um Personalgewinnung strukturell und technologiegestützt weiterzuentwickeln.

Referenzprojekte

- Konzeption von Recruiting-Checks, digitalen Kampagnen und dauerhafter Bewerbergewinnung
- Entwicklung kennzahlenbasierter Personalversorgungsmodelle zur Bearbeitung aktueller Besetzungsengpässe und zur mittelfristigen Entlastung im Recruiting
- Entwicklung der nytroo flow-Produktlogik durch die Verbindung bestehender Recruiting-Leistungen und die Einbeziehung von Fördermöglichkeiten

Fachliche Schwerpunkte

- Strategische Personalgewinnung und Recruiting
- Recruitingprozesse und Candidate Journey
- Digital Recruiting, HR-Tech und Recruiting-KPIs
- CRM und datenbasierte Vertriebssteuerung
- Business Development, Sales Excellence und Skalierung von Vertriebsstrukturen
- Key Account Management und Verhandlungsführung