

Call It recruiting

- [Proposal](#)

Proposal

Partnermodell: AI-Automatisierungsingenieure

Gehalts- / Margenbasiertes Kooperationsmodell

Kontext

Wir arbeiten seit rund sechs Monaten zusammen und sehen eine klare Möglichkeit, unsere Zusammenarbeit im Bereich AI-Automatisierungstalente für den deutschen Markt strukturiert zu skalieren.

Dieses Dokument beschreibt ein einfaches, praxisnahes Kooperationsmodell, das für beide Seiten funktioniert.

Was wir bereitstellen

- AI-Automatisierungsingenieure mit realer Kundenerfahrung
- Entwickler, die kontinuierlich von Product Managern unterstützt werden
- Technischer Schwerpunkt auf:
 - Automatisierung & Orchestrierung: n8n, Make, GoHighLevel (GHL)
 - AI & Prompt Engineering: LLM-basierte Workflows, Extraktion, Klassifikation, Entscheidungslogik

- Backend: JavaScript, Node.js, Express, Python
- Frontend (bei Bedarf): React
- Integrationen: APIs, Webhooks, Datenbanken, interne Systeme

- Laufende technische Unterstützung und Qualitätskontrolle
- Austausch / Ersatz bei Bedarf zur Sicherstellung der Kontinuität

Die Entwickler arbeiten nicht als Einzelpersonen, sondern als Teil unseres Automation-Studios.

Was Sie bereitstellen

- Zugang zu deutschen Kunden und Platzierung der Entwickler
- Kundenbeziehung und kommerzielle Kommunikation
- Vertragsgestaltung und Abrechnung gegenüber dem Endkunden

Sie tragen keine technische oder operative Lieferverantwortung.

Kommerzielles Modell

Option A – Gehalts- / Margenmodell

- Sie platzieren den Entwickler beim Kunden
- Der Kunde zahlt eine fixe monatliche Vergütung

- Der Umsatz wird zwischen uns aufgeteilt
- Sie erzielen eine laufende, monatliche Marge
- Wir übernehmen:
 - Einsatzbereitschaft der Entwickler
 - Laufende Produkt- und Technikunterstützung
 - Qualitätssicherung und Kontinuität

Dieses Modell ermöglicht planbare, wiederkehrende Einnahmen ohne operativen Aufwand.

Warum dieses Modell funktioniert

- Geringeres Projektrisiko für Kunden
 - Schnellere Besetzung offener Positionen
 - Entwickler mit System- und Softwareverständnis, nicht nur Tool-Know-how
 - Einfache Skalierung bei steigendem Bedarf
 - Klare Rollenverteilung ohne Überschneidungen
-

Typische Einsatzbereiche beim Kunden

- Geschäftsprozess-Automatisierung
- CRM- und Lead-Management-Workflows

- AI-gestützte interne Tools und Operations
- Automatisierung in Finance, Operations und Support
- Integration von AI-Workflows in bestehende Softwaresysteme