

Rekrytema Partner AB – flere rekrutteringer og bedre service

Rekrytema Partner er et svenskeid rekrutteringsfirma som, på tross av flaskehalsproblemer og mangel på arbeidskraft, har lykket i å doble siste års omsetning. Årsaken er ganske enkelt at Rekrytema har valgt å automatisere de tunge, administrative oppgavene med StepStones online rekrutteringssystem EasyCruit.

Uoverkommelig mye administrasjon

“Før vi fikk EasyCruit mottok vi, som alle andre, alle søknader som brev eller e-post, der vi da skulle starte med å sortere dem og legge i bunker,” forteller rekrutteringsansvarlig Klaus Olsen i Rekrytema Partner. “Noen ganger kunne en rekrutteringskonsulent ha mer enn 5 pågående rekrutteringsoppdrag samtidig, og da begynte det å bli vanskelig å holde orden.” Rekrytema brukte nesten 50 % av tiden ved hvert rekrutteringsoppdrag på administrasjon; sende brev til kandidaten med bekreftelse på mottatt søknad, lese søknaden, sortere, prioritere og vurdere søknadene, videresende dem til kunden osv. For å minske denne administrative byrden, oppnå bedre oversikt og kunne yte bedre og hurtigere service til kandidatene og kundene, besluttet Rekrytema å implementere rekrutteringssystemet EasyCruit.

Vil kandidatene faktisk søke online?

“Vi var redde for at vi ville få færre søkere etter at vi fikk EasyCruit,” forteller Klaus Olsen, “men det gjør vi ikke. Tvert om opplever vi det som en stor fordel at vi nå “tvinger” kandidatene til å søke online. For det første unngår vi de til tider svært uoversiktlige e-postene og papirsøknadene. For det andre ligger det en indirekte selektering i at folk skal søke online”, tilføyer Klaus Olsen: “De som synes det er vanskelig å søke online, er ganske enkelt ikke interessert nok i jobben.”

Fokus på de egnede kandidatene

En av de viktigste fordelene med EasyCruit har for Rekrytema vært at alle innkomne søknader automatisk genererer en mail med bekreftelse på og takk for mottatt søknad, og at søknadene deretter blir sortert på det riktige rekrutteringsoppdraget, noe som skaper god oversikt, som igjen er helt avgjørende. En annen fordel ved systemet er at Rekrytema i samarbeid med kunden nå kan utarbeide noen intelligente jobbrelevante spørsmål til kandidaten, der svarene blir tildelt en forhåndsdefinert poengsum fra EasyCruit slik at Rekrytema og kunden raskt og enkelt kan få frem en liste over de mest egnede kandidatene. “Ikke nok med at vi får sortert alle søknadene på hvert oppdrag, men vi kan umiddelbart se de mest kvalifiserte søkerne. Der sparer vi utrolig mye tid,” sier Klaus Olsen.

Bedre service for kandidat og kunde

Den automatiske svar-funksjonen ved innkomne søknader gjør at Rekrytema ikke lenger behøver å være bekymret for om kandidaten får en god behandling fra starten. “Samtidig gir vi kunden bedre service”, forteller Klaus Olsen og fortsetter: “Vi kan nå sende de gode søknadene over til kunden med det samme slik at de også raskt kan danne seg et bilde av standarden på søkerne.” “Som et ferskt eksempel har vi nå fått over 250 søknader. Hvis vi skulle sittet og lest gjennom alle hadde det tatt to uker. Nå kan jeg screene dem og se at det er ca. 30-40 interessante kandidater – resten scorer rett og slett ikke høyt nok. Går man inn og sjekker dem som har scoret lavt, ser man tydelig at de ikke har den erfaring og/eller utdannelse som kreves.

REKRYTEMA



Nøkkelresultater

- Rekrytema Partner har kunnet si ja til nesten dobbelt så mange rekrutteringsoppdrag siden de implementerte EasyCruit.
- Rekrutteringsoppdragene gir mer avanse med EasyCruit da det ikke brukes like mye tid på administrasjon.
- Over 600 europeiske organisasjoner bruker, som Rekrytema, et av StepStones rekrutteringsverktøy til å understøtte deres rekrutteringsstrategi og levere målbare resultater.
- Normalt bruker bedrifter 80% av tiden og ressursene sine på de 80% av kandidatene som ikke er egnet for jobben. Med ett online rekrutteringsverktøy kan Rekrytema fokusere på de 20 % som er egnet.

“Etter at vi har fått EasyCruit har vi doblet omsetningen vår på rekrutteringsoppdrag ettersom vi nå kan ta på oss langt flere oppdrag. Samtidig yter vi nå en langt bedre service overfor både kandidater og kunder.”

Klaus Olsen, Rekrutteringsansvarlig, Rekrytema Partner AB

Doblet den årlige omsetningen

Før i tiden kunne en rekrutteringskonsulent realistisk klare 4-5 oppdrag av gangen før han eller hun begynte å miste oversikten, forteller Klaus Olsen. "Etter at vi har fått EasyCruit tør vi si ja til flere oppdrag, og vi har nesten doblet maks-grensen for hvor mange oppdrag den enkelte konsulent kan ta av gangen," forklarer Klaus Olsen: "Det skyldes delvis at EasyCruit tar seg av den innledende sorteringen og håndterer store deler av det administrative arbeidet, og delvis at vi raskt kan konsentrere oss om de mest kvalifiserte kandidatene."



Flere funksjoner

"Det er simpelthen kommet så mange flere rekrutteringsoppdrag at vi ikke har hatt tid til å ta alle funksjonene i EasyCruit i bruk," sier Klaus Olsen med et smil. "En av de tingene vi gjerne vil arbeide mer med er at alle som oppnår under et visst antall poeng automatisk får et avslag på en ryddig, ordentlig måte slik at de kan søke videre," sier Klaus Olsen og tilføyer: "Og muligheten for å innkalle kandidatene til intervju gjennom EasyCruit er også en funksjon vi vil se nærmere på i fremtiden."

Om StepStone Solutions

StepStone er en av verdens største tilbydere av Talent Management-løsninger. Våre løsninger understøtter alle deler av rekrutterings- og medarbeider-utviklingsprosessen, fra tiltrekning, vurdering og ansettelse til kompetansestyring, karriere- og etterfølgerplanlegging. StepStone Solutions har mer enn 1250 kunder globalt. Blant kundene innen rekrutterings/-bemanningsbransjen i Norge er Personalhuset, PersonalUtvelgelse, Cultivator, Dignus, Klar Bemanning, Mediarekruttering, Assessio, Mentor Partner, Temp-Team, Veksthuset Rekruttering, Hodejegerne, ProffPartner, Nets m.flere.

Rekruttema Partners strategi og målsetninger

- Å etterleve regelen om at det ikke finnes dårlige kandidater, kun dårlig matching.
- Å bygge gode kunderelasjoner basert på meget gode resultater og optimal matching.
- Å bygge gode kandidatrelasjoner basert på profesjonell håndtering av alle kandidater.
- Å optimalisere, profesjonalisere og effektivisere rekrutteringsprosessen til beste for kunden, kandidaten og virksomheten.

Utfordringer

- Å kunne si ja til flere rekrutteringsoppdrag uten å miste oversikten eller gå på kompromiss med kvaliteten.
- Å automatisere de tunge administrative oppgavene tilknyttet hvert rekrutteringsoppdrag.
- Å bruke mer tid på de best egnede og mulig best egnede kandidatene, og mindre tid på de ikke egnede.

Ønsker din virksomhet:

- å redusere tidsbruken på administrativt arbeid i forbindelse med rekrutteringer?
- å bruke mer tid på de relevante kandidatene?
- å garantere for at kandidatene får svar i tide?
- å bygge opp en kandidatdatabase med full søkbarhet?

Hvorfor velge EasyCruit?

- For å bevege seg bort fra en tradisjonell, tidkrevende rekrutteringsprosess med papirsøknader, uoversiktlige arkiv og manuell administrasjon.
- For å bedre innsyn i rekrutteringsprosessen slik at alle impliserte kan følge prosessen samtidig.
- For å redusere de tidkrevende, administrative oppgavene som ikke er direkte verdiskapende for virksomheten.
- For å sikre at alle kandidater blir behandlet etisk korrekt.
- For å spare tid og penger på rekrutteringene.
- Fordi StepStone er Europas ledende leverandør av online rekrutteringssystemer, som foruten Rekruttema blandt annet benyttes av SAS, Steria, KPMG, PricewaterhouseCoopers, Statoil, Telenor, G4S, Coca-Cola og Rockwool.

Kontakt

Norge +47 2203 3330, no@stepstonesolutions.com

