



Denndas Gute liegt so nah...

Vorhandene Kandidatenpotenziale besser nutzen

simone straub

+80
Beratungen

+1.000
Trainings

+1.000
Teilnehmer

+1.000
Coachings

- ✓ 20 + Jahre Erfahrung im Vertrieb
- ✓ 18 Jahre Erfahrung im STAFFING
- ✓ 15 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Top Performern in der Personalberatung
- ✓ 12 Länder, 5 Kontinente
- ✓ Beratung, Training und Coaching





Was waren Ihre letzten Initiativen im Umgang
mit dem Kandidatenmangel?



Was Simone Straub

sagt:

In einem Kandidatenmarkt brauchst du die besten Jobs!

Denn das Gute liegt so nah...

- ✓ Sorgen Sie laufend für gute Angebote!
- ✓ Priorisieren Sie bewusst Ihre Aufträge!



Priorisieren Sie bewusst Ihre Aufträge!

Eine fehlende Klarheit zur Platzierungswahrscheinlichkeit führt dazu, dass...

- ✓ ...man die Aufträge mit hohen Chancen nicht erkennt
- ✓ ...zu wenig Zeit in diese Aufträge investiert
- ✓ ...weniger Abschlüsse gemacht werden



Aufträge priorisieren

A JOB	= 5 oder 6 Punkte sind erfüllt
B JOB	= 3 oder 4 Punkte sind erfüllt
C JOB	= 1 bis 2 Punkte sind erfüllt

Kriterien

Folgende Kriterien sind zu berücksichtigen:

- ✓ Es liegt ein vollständiges Briefing vor.
- ✓ Die Position ist dringend (= fixer & zeitnahe Besetzungszeitpunkt & negative Konsequenzen bei Nichtbesetzung).
- ✓ Die Position ist besetzbar.
- ✓ Der Kunde ist „committed“.
- ✓ Wir haben die Position zum richtigen Zeitpunkt bekommen (Wettbewerb).
- ✓ Der Kunde hat Potenzial / ist strategisch wichtig.

Recruiting?



Denn das Gute liegt so nah...

- ✓ Sorgen Sie laufend für gute Angebote!
- ✓ Priorisieren Sie bewusst Ihre Aufträge!
- ✓ Arbeiten Sie mehr in Prozessen!



Job Activity Tracker

KUNDE
POSITION

START
ENDE

Individuelle Stellenbeschreibung erstellen

Stellenanzeige schalten

Versionen: SOLL: / IST:

Quellen: GEPLANT:

DURCHGEFÜHRT:

Datenbank

Kundendatenbank geprüft

Kandidatendatenbank

Schlagwortsuche:

Skills

Positionsbezeichnung

Abschlüsse

Zielfirmen

Ähnliche Jobs von Kollegen geprüft (Aktuell / Vergangenheit)

Ähnliche Jobs von Kollegen aus anderen Standorten

Eigene Jobs aus der Vergangenheit

Telefonische Ansprache: SOLL: / IST:

Mailer: JA / NEIN

Telefonaktion Mailer: JA / NEIN

Empfehlungen

GESAMT SOLL: / IST:

Kandidaten

Kollegen

Kunden

Privates Netzwerk

Job Activity Tracker

Aktives Sourcing

ZEIT INVESTIERT SOLL: / IST:

Schlagworte:

ANZAHL SCHRIFTLICH ANGESPROCHEN SOLL: / IST:

ANZAHL TELEFONISCH ANGESPROCHEN SOLL: / IST:

Quellen:

Xing

LinkedIn

Facebook

X-Ray Google

Andere Quellen:

Xing:

Eigene Kontakte durchsuchen

Kontakte von Kollegen durchsuchen

Offene Kontakte von Kandidaten durchsuchen

Mitgliederlisten von Gruppen durchsehen

Stellenausschreibung in Gruppen posten

Statusmeldung

Kollegen Statusmeldung liken/teilen/kommentieren lassen

Externe CV Datenbanken

Ident

Sonstiges

Arbeiten Sie mehr in Prozessen!

Das Definieren und Kommunizieren eines Projektablaufes und Servicelevel in Abhängigkeit von ABC Priorisierungen, helfen beim der Bewältigung des Kandidatenmangels, aus folgenden Gründen:

- ✓ Ich nehme alle Möglichkeiten wahr, die in der Besetzung habe.
- ✓ Ich bespiele die Kanäle nachhaltiger.
- ✓ Ich schaffe mehr Commitment und Vertrauen beim Kunden, da dieser klar weiß, was passiert.
- ✓ Ich kreierte einfacher Flexibilität beim Kunden und erhöhe die Interviewquote.
- ✓ Ich reite keine Pferde, die tot sind und schließe schneller Ressourcenfresser ab





Wie lange dauert eine Auftragsannahme bei Ihnen?

Denn das Gute liegt so nah...

- ✓ Sorgen Sie laufend für gute Angebote!
- ✓ Priorisieren Sie bewusst Ihre Aufträge!
- ✓ Arbeiten Sie mehr in Prozessen!
- ✓ Investieren Sie in eine ausführliche Positionsbesprechung!



Investieren Sie in eine ausführliche Positionsbesprechung!

Sie erhöhen die Platzierungswahrscheinlichkeit, weil Sie...

- ✓ Flexibilität aufs Anforderungsprofil generieren
- ✓ Aufgaben wirklich verstehen, um die Anforderungen vom Kunden auch hinterfragen und zu können
- ✓ USP's vom Unternehmen / Stelle herausarbeiten
- ✓ den Vermittlungsprozess verstehen und abzustimmen
- ✓ den Suchprozess erklären (Sell our Service)





Was ist smarter?

Mehr Qualifikationen betreuen, um mehr Vermittlungschancen zu schaffen oder
weniger Qualifikationen betreuen, um intensiver suchen zu können?

Denn das Gute liegt so nah...

- ✓ Sorgen Sie laufend für gute Angebote!
- ✓ Priorisieren Sie bewusst Ihre Aufträge!
- ✓ Arbeiten Sie mehr in Prozessen!
- ✓ Investieren Sie in eine ausführliche Positionsbesprechung!
- ✓ Mischen Sie kurz und langfristige Recruitingkanäle!



Mischen Sie kurz - und langfristige Recruitingkanäle!

Zum Beispiel:

- ✓ Kooperation mit Aus - und Weiterbildungsinstituten
- ✓ Candidate Events
- ✓ Besuchen von Fachveranstaltungen und MeetUps
- ✓ Seminare
- ✓ Kooperation mit Influencern (Connyfromtheblock - Beamte)
- ✓ statt persönliche Meetings mit Kunden mehr persönliche Meetings mit Kandidaten
- ✓ Key Candidate Prinzip (Multiplikatoren in den Kandidatenmarkt)
- ✓ Personal Branding





stay hungry.



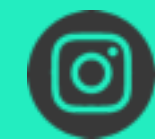
xing.com/profile/Simone_Straub10



linkedin.com/in/simonestraub/



facebook.com/simone_straub/



instagram.com/simone_straub/



herzlichen
dank

Erreiche substanzielles Umsatzwachstum – ohne Umwege,
mit konkretem Plan und genügend Zeit für dein Privatleben!

Nutze jetzt deine Gelegenheit auf
www.simonestraub.com

