



# Recruiting Real Talk:

Vor der (KI) Kür kommt die operative Pflicht

# Miriam Sartorius

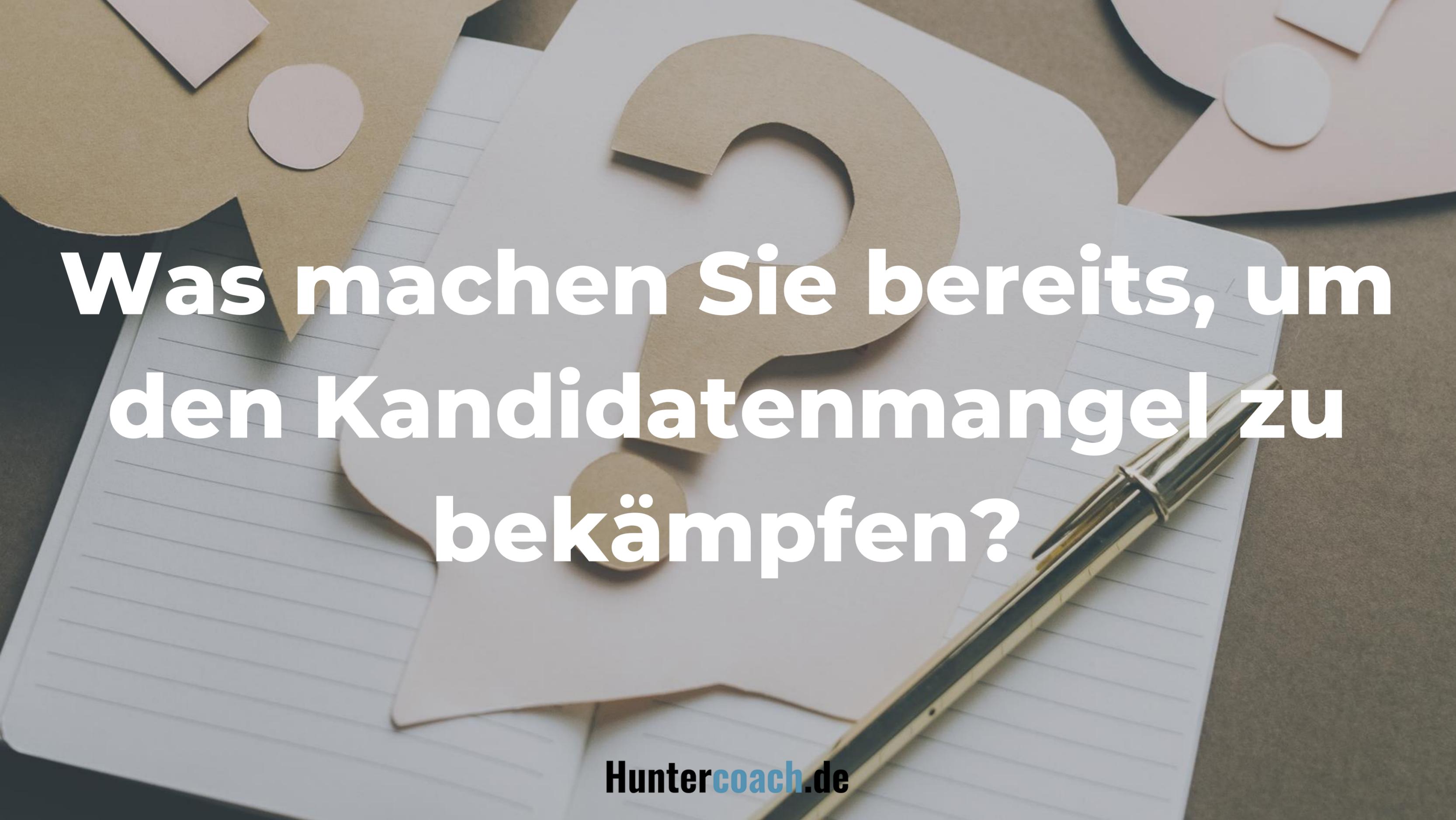
- 7 Jahre Praxiserfahrung im Vertrieb & Recruiting
  - 5,5 Jahre Erfahrung als 360° Personalberaterin, Coach & Mentor
    - 600.000 € Jahresumsatz
    - Auf- und Ausbau von 3 Wirtschaftsregionen
    - > 1.300 Kandidaten rekrutiert
  - Gründerin von Huntercoach.de in 2021
- 
- Gebürtig aus Regensburg
  - Seit 2016 in Stuttgart
  - Hobbys: Reisen, gutes Essen, Krimis

**Huntercoach.de**



# Recruiting ist nicht einfach



A large, light-colored question mark cutout is centered on a white, lined notebook. A gold and black pen lies diagonally across the bottom right of the notebook. The background is a dark, textured surface with various paper scraps and cutouts scattered around.

**Was machen Sie bereits, um  
den Kandidatenmangel zu  
bekämpfen?**

# 7 Tipps für Führungskräfte

QUICK  
TIPS



- Aktive Social Media Präsenz der einzelnen Personen auf den - für die Zielgruppe - relevanten Kanälen
- Raum für persönliche Kontakte mit Kandidaten ermöglichen im Rahmen von Kaminabenden, Expertentalks, Start-Up Messe
- Stellenausschreiben SEO und Schema.org optimiert schalten
- Einfache, unkomplizierte Bewerbungsprozesse inkl. Möglichkeit der „One-Click“-Bewerbung
- Empfehlungsmanagement für Kandidaten mit Prämienmodell etablieren
- Kontakthäufigkeit zu den einzelnen Kandidaten sicherstellen z.B. auf Basis der Kandidatenbewertung
- Talentpools aufbauen und mit passenden Marketing-Aktionen bespielen

# 7 Tipps für Personalberater

QUICK  
TIPS



- Alle Möglichkeiten des Active Sourcings nutzen inkl. aller Key-Word-Variationen
- Qualität und Individualität bei der Kontaktaufnahme
- Netzwerken und kontinuierliches Kontaktpflegen mit Kandidaten
- Stellenausschreibungen auf das Wesentliche beschränken und "spannende" Positionen ausschreiben
- Empfängerorientierte Gesprächsführung ab dem ersten Kontakt
- Schnelligkeit über den gesamten Bewerbungsprozess bei Ihnen und Ihren Kunden
- Profilakquise mit guten und verfügbaren Kandidaten

# Das wollen Bewerber:innen bereits vor der Bewerbung wissen

Verdienst oder Gehaltsrahmen: 75,8 Prozent

Arbeitszeit: 63 Prozent

Flexible Arbeitsmodelle wie Homeoffice: 48 Prozent

Team und Abteilung: 44,7 Prozent

Karriere- und Entwicklungschancen: 40,6 Prozent

Gesuchte Fähigkeiten: 40,6 Prozent

Verantwortungsbereich und Hierarchie: 38 Prozent

Unternehmenswerte und Kultur: 36 Prozent

Weiterbildung und Trainingsmöglichkeiten: 36 Prozent

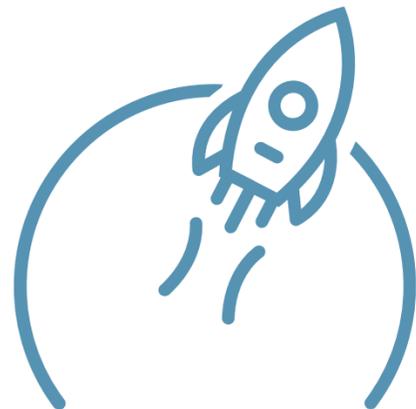
Sozialleistungen: 29,8 Prozent

Arbeitsplatz: 28,6 Prozent

Benefits: 23,3 Prozent



# Lohnenswert



## Doppelter Erfolg

Emotionen verkaufen doppelt so viel wie Fakten.



## Einhorn

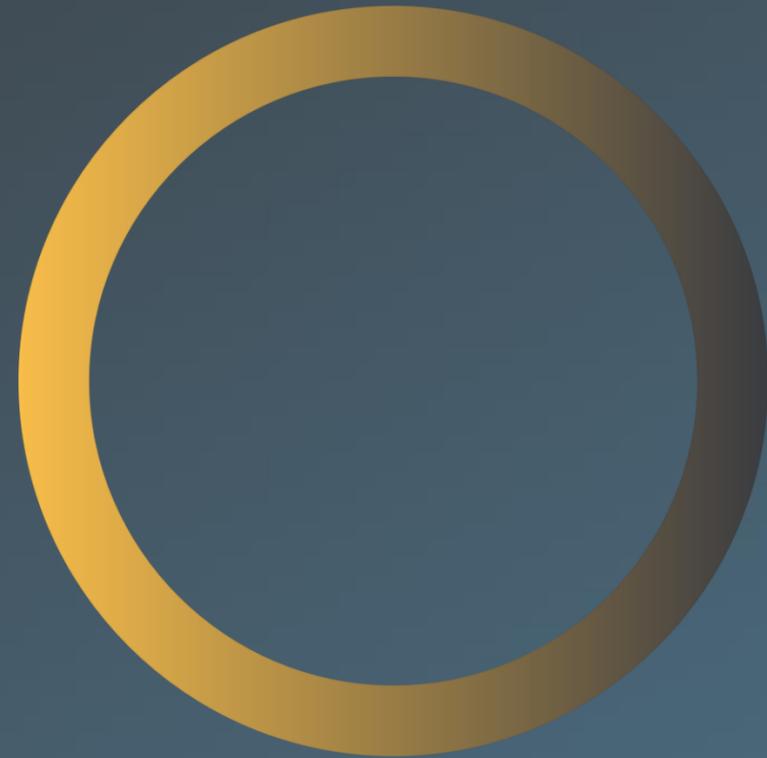
Jede Firma ist ersetzbar.  
Sie als Mensch nicht!



## Etwas, was bleibt

Wenn Sie sich als Person gut präsentierst, bleiben Sie im Kopf.

# Huntercoach.de



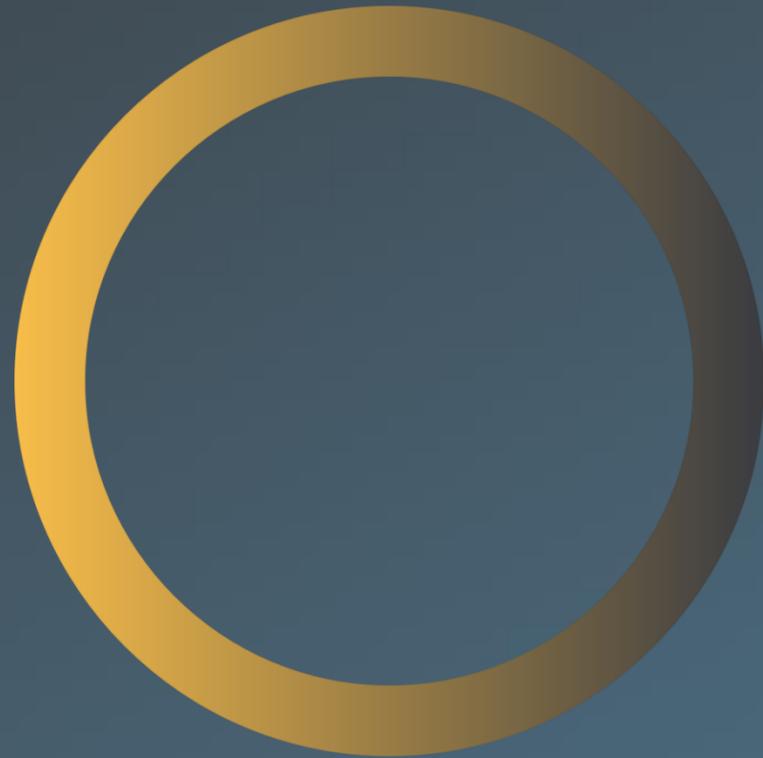
Meine Arbeitsweise startet mit der Analyse und endet bei der Umsetzung bzw. bei der Befähigung Ihrer Mitarbeiter:innen.

Ich arbeite nach dem 3-2-1 Prinzip:

- 3 Teile Praxiserfahrung
- 2 Teile Praxisübungen
- 1 Teil Theorieinput



# Huntercoach.de



Alles rund um **Sales & Recruiting!**

Ich biete Analysen, Verbesserungen, Schulungen, Coachings, Begleitungen von ganzen Teams und vieles mehr.



**Huntercoach.de**

# Melden Sie sich einfach!



**Miriam  
Sartorius**

+49 159 0645 1700

↓Alle Kontaktdaten↓

