

ERFOLGREICHES VOLUME SOURCING PROJEKT IN EINEM BESONDERS KOMPLEXEN IT-UMFELD

Unternehmensvorstellung

BRANCHE: IT-BERATUNG

STANDORTE: 60 WELTWEIT

ANZAHL
MITARBEITENDE: 350.000 WELTWEIT

Unser Kunde ist eines der weltweit führenden Beratungshäuser für IT sowie ein Anbieter von Technology-Services mit Fokus auf Innovation, die die Transformation von Unternehmen ermöglichen. Dabei stützt sich unser Kunde auf fundierte Branchenkenntnisse und beherrscht die schnell entwickelnden Bereiche, wie Cloud, Daten, künstliche Intelligenz, digitale Technik und Plattformen.

Unser Kunde plante, die aktive Kandidaten-Ansprache für ausgewählte Positionen an einen erfahrenen und kompetenten Dienstleister auszulagern. Unsere Expertise wurde für die Besetzung von extrem anspruchsvollen IT-Positionen angefragt, mit dem Fokus, hochqualifizierte Talente für verschiedene Betriebs- und Managementebenen zu gewinnen.

Zusammen mit dem Kunden wurden folgende **Projektziele** definiert:

- Entwicklung einer spezifischen Sourcing-Strategie für die Zielgruppen
- Steuerung des Rekrutierungsprozesses für die übergebenen Positionen (von der Anforderungsanalyse und Vorauswahl über das Sourcing bis hin zur Unterstützung im Auswahlprozess)
- Active Sourcing und ein hohes Maß an Social-Media-Aktivitäten
- Zeitnahe Besetzung der offenen Vakanzen und Aufbau einer Talentpipeline
- Erhöhung der Bewerberqualität (inkl. aussagekräftiger Bewerbungsunterlagen)

Herausforderung

- Außerordentlich anspruchsvoller und enger Kandidatenmarkt im Bereich Cloud, Cloud Architecture und Softwareentwicklung
- Hoher zeitlicher Druck bei der Besetzung der offenen Stellen aufgrund gewonnener Kundenprojekte
- Teilweise sehr unterschiedliche und unabgestimmte interne Recruiting-Prozesse

Lösung

- ✓ Bereitstellung eines dedizierten Kundenteams bestehend aus einem Hays Delivery Manager und Volume Sourcing Spezialisten
- ✓ Übernahme des kompletten Active Sourcing Prozesses für die ausgewählte Zielgruppe sowie Unterstützung des HR-Teams durch die Übernahme arbeitsintensiver Aufgaben innerhalb des Recruiting-Prozesses
- ✓ Entwicklung und Umsetzung einer passgenauen Sourcing-Strategie basierend auf Talent Market Insights Analysen
- ✓ Durchführung von Prozessanalysen, wodurch ein einheitlicher Recruiting-Prozess eingeführt wurde, der mit allen relevanten Fachbereichen abgestimmt war

Herangehensweise

- Enge Zusammenarbeit mit dem Kunden
- Immer besser werdendes Verständnis seitens Hays für die Anforderungen der Fachbereiche
- Realistische Spiegelung des Kandidatenmarkts
- Anpassung der Anforderungen an das auf dem Markt verfügbare Kandidatenprofil durch den Kunden
- Nutzung des Hays-internen Kandidatenpools, um eine schnelle Ramp-up Phase zu gewährleisten

FAKTEN

40 erfolgreich besetzte Vakanzen innerhalb der ersten 6 Monate

Die Anzahl vorgestellter Kandidaten für eine erfolgreiche Besetzung wurde über den Projektzeitraum um **bis zu 75% reduziert**

Höchste Kundenzufriedenheit aufgrund von Besetzung sehr komplexer Skills

Signifikante Erhöhung der **Hiring Manager Zufriedenheit**

Durch die **Standardisierung** und **Vereinheitlichung** des Recruiting-Prozesses wurde die **Geschwindigkeit** innerhalb des Recruiting-Prozesses deutlich erhöht



Verlängerung der Zusammenarbeit auf unbestimmte Zeit.

Hays wurde zum **Hauptlieferanten im IT-Umfeld** ausgewählt.