

VOLUME SOURCING PROJEKT IN EINEM HERAUSFORDERNDEN UND EXTREM ANSPRUCHSVOLLEN KANDIDATENMARKT

Unternehmensvorstellung

BRANCHE: **WIRTSCHAFTSPRÜFUNG**

STANDORTE: **700 WELTWEIT**

ANZAHL
MITARBEITENDE: **300.000 WELTWEIT**

Unser Kunde ist ein globaler Prüfer und Berater in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung, Risk Advisory, Financial Advisory sowie Unternehmens- bzw. Managementberatung und in der klassischen Rechtsberatung.

Wachstum war das erklärte Ziel unseres Kunden. Da allerdings das Recruiting bis dato teilweise von generalistisch agierenden Personalreferenten abgebildet wurde, erkannte unser Auftraggeber, dass er dafür dringend die bestehenden Strukturen im Personalbereich weiterentwickeln und optimieren musste.

Zusammen mit dem Kunden wurden folgende Projektziele definiert:

- Besetzung von 30 offener Vakanzen (verteilt auf 5 Fachbereiche) innerhalb kürzester Zeit
- Fokus auf sehr spezielle Skills im IT-Bereich (Qualität vor Quantität)
- Entwicklung einer zielgruppengerechten Sourcing Strategie, um die Kandidatenansprache und Bewerberquote zu erhöhen
- Konstante Kandidatenvorstellung und ausführliche und regelmäßige Reportings
- Regelmäßige Abstimmung mit allen Fachbereichen
- Terminierung und Steuerung der Interviewprozesse, um den bestehenden Recruitingprozess zu optimieren und zu beschleunigen
- Administrative Entlastung der kundeninternen HR-Abteilung durch einen zentralen Ansprechpartner

Herausforderung

- Sehr herausfordernder und enger Kandidatenmarkt in den Bereichen Transaction due diligence, Strategy, Transaction and economics
- Überlastete interne HR-Abteilung
- Kein internes dediziertes Active Sourcing
- Temporäre schlechte Wahrnehmung der Arbeitgebermarke (Anhäufung von zeitlich aufeinanderfolgenden schlechten Kununu-Bewertungen)

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 inkl. Vorauswahl, Sourcing, Koordination und Durchführung von Interviews zusammen mit dem Fachbereich
- ✓ Entwicklung und Umsetzung einer zielgruppengerechten Sourcing-Strategie basierend auf Talent Market Insights Analysen
- ✓ Durchführung von Prozessanalysen - dadurch wurde ein einheitlicher und mit allen relevanten Fachbereichen abgestimmter Recruiting-Prozess
- ✓ .Regelmäßiges und detailliertes Reporting zur Projektsteuerung und Transparenz für den Kunden

Herangehensweise

- Durchführung von gemeinsamen Workshops: dadurch haben wir ein genaues Verständnis der Kundenanforderungen erreicht, sowie eine sehr gute Beziehung zu den Fachbereichen aufgebaut
- Sehr enge Zusammenarbeit mit dem Kunden
- Realistische Spiegelung des Kandidatenmarkts
- Einbinden unserer Sourcing-Spezialisten aus unserem Hays-internen Sourcing Center in Essen
- Unterstützung im Bereich Employer Branding

FAKTEN

Über 20 erfolgreich besetzte Vakanzen innerhalb der ersten 6 Monate

Die Anzahl vorgestellter Kandidaten für eine erfolgreiche Besetzung wurde über den Projektzeitraum um über 50% reduziert

Höchste Kundenzufriedenheit aufgrund von Besetzung sehr anspruchsvoller Skills

Signifikante Verbesserung der "Time-to-Hire" durch die Optimierung des Recruitingprozesses



„Mit Hays an unserer Seite haben wir einen verlässlichen Partner, der uns kontinuierlich Kandidaten vorstellt und als Berater zu Seite steht. Deshalb verlängern wir das Projekt gerne ein drittes Mal.“

- Talent Deputy Leader Strategy