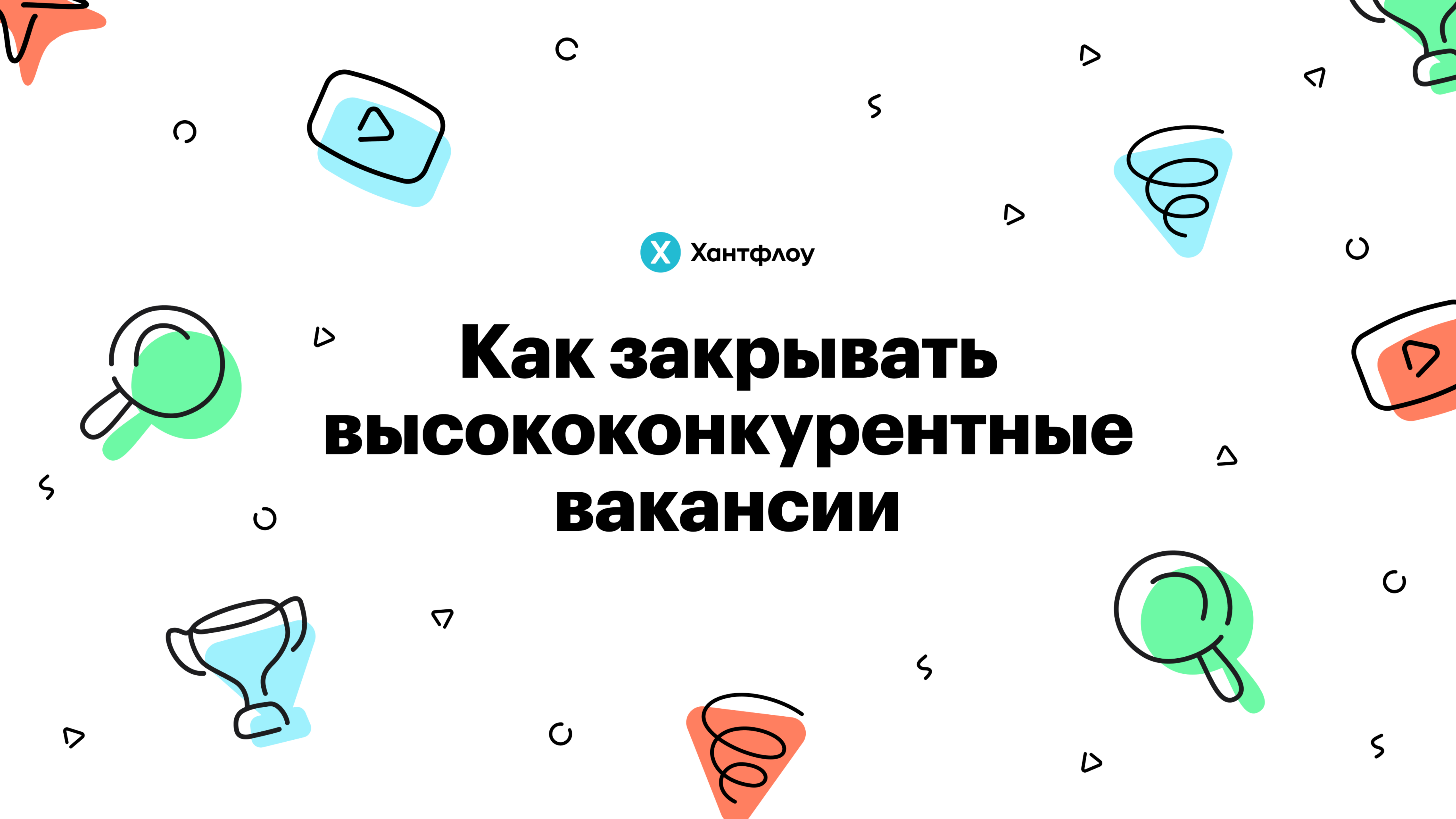




Как закрывать высококонкурентные вакансии



Хантфлоу — это система автоматизации рекрутмента

Хантфлоу 🔍 📈 📅 Foxfinance

Мои вакансии

- Маркетолог
Отдел маркетинга
- Менеджер по продажам
Отдел продаж
- Программист Python
R&D
- Программист Java
R&D

В работе | У заказчика | Интервью | Выставлен оффер | Выход на работу | Отказ

Амир Смагулов
Директор
Digital Pro

Айым Сарбасова
Java Developer
AllSoft

Ислам Болат
Маркетолог
DMLR

Раяна Алтынбаева
Senior Frontend
Google

Серов Иван
Менеджер
FoxFinance

Айым Сарбасова

Зарплата 600 000 ₸
Телефон 7 (705) 124-89-59
Эл. почта Sarbasova@gmail.com
Город Алматы

У заказчика Сменить этап

Отдел продаж

Классный опыт, давай звать на собеседование!

- 👤 Нурлан, вчера
- У заказчика
- 👤 Азамат, вчера
- Новые кандидаты
- 👤 Азамат, 3 июня

Мы запустились в Казахстане!

Серверы в Казахстане
в соответствии с законом № 94-V

Поддержка 9—19 по будням
по времени Нур-Султана



План выступления

- Что такое высококонкурентные вакансии
- В чем реальная добавленная ценность рекрутера
- Не магия, а технология: 11 конкретных шагов
- Ответы на ваши вопросы

Что такое высококонтурные вакансии

- Вакансии, по которым дефицит квалифицированных кадров на рынке
- В 95% случаев это ключевые вакансии для бизнеса

Ключевые вакансии для бизнеса.

Бизнес-проблемы —

- Компания недополучает выручку
- Либо терпит прямые убытки

Ключевые вакансии для бизнеса.

Бизнес-проблемы —

Примеры

- Компания недополучает выручку
- Либо терпит прямые убытки

Роль рекрутеров

- Все массовое и рутинное автоматизируется
- Рекрутер сейчас и маркетолог, и бизнес-аналитик
- Конечная ответственность за бизнес-процесс подбора — на рекрутменте, а не на заказчике

В чем добавленная ценность работы рекрутеров?

Держать «ПОЛНОВОДНЫМ» ВХОДЯЩИЙ ПОТОК

- На отклики рассчитывать не придется — ресерч и сорсинг стали нормой
- Нужно пристальное наблюдение как привычные джоб-сайты работают для вакансии
- Эксперименты с каналами

Сокращать время на «ненужную» работу

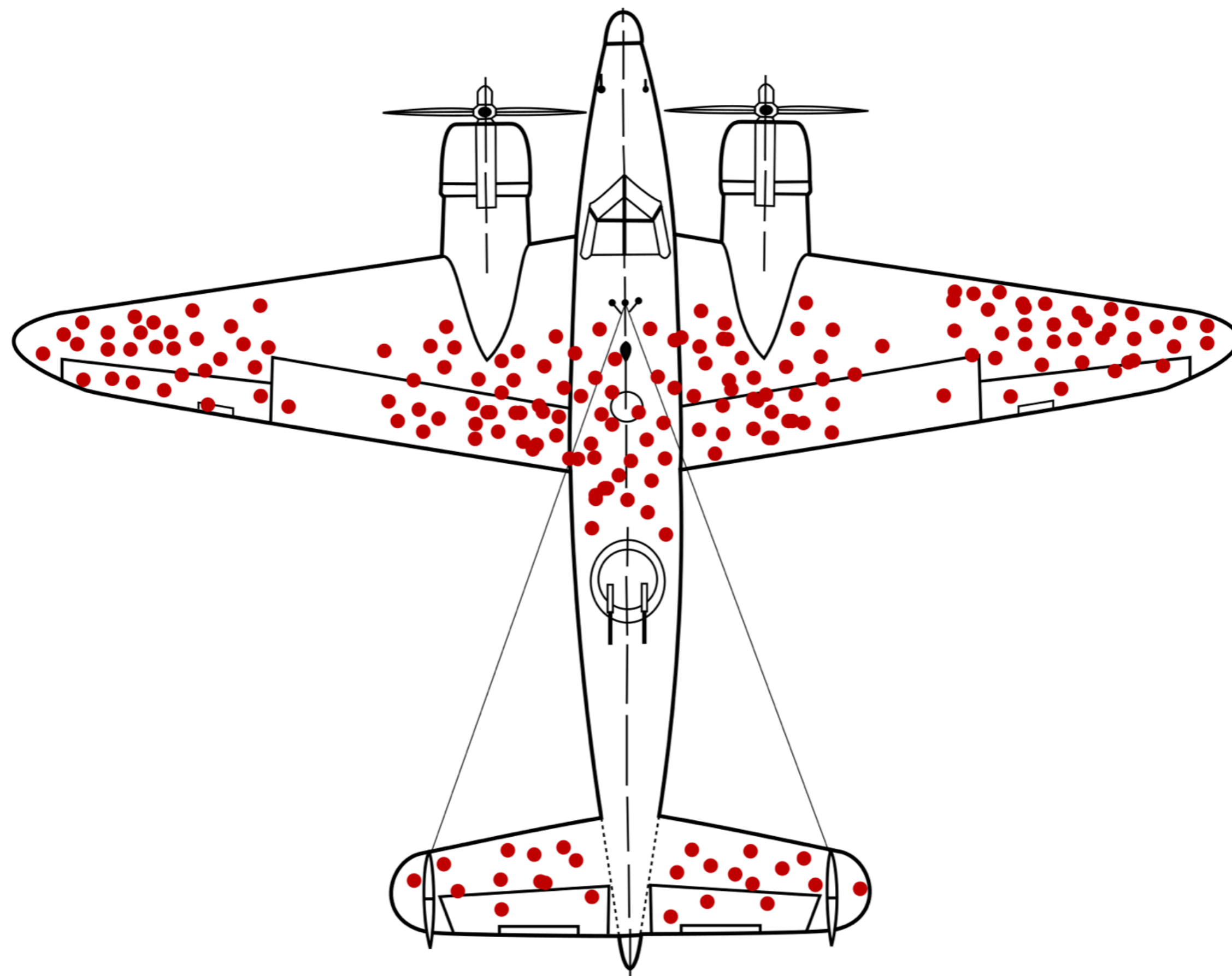
- Автоматизация того, что отвлекает от работы с кандидатами
- Сокращение времени на типовых повторяющихся операционных действиях

Выявлять узкие места бизнес-процесса подбора

- На каких этапах потеря конверсии?
- Почему кандидаты уходят в отказ?
- Не «зависают» ли кандидаты на этапах?



Ошибка выжившего



BEST PRACTICES

11 конкретных шагов, для закрытия высококонкурентных вакансий

**1. Внесите все реальные
этапы подбора под
каждую категорию
вакансии**

**2. Добавьте реальные
причины отказов и
запретите вносить отказы
«без причины»**

**3. Ставьте цели по числу
кандидатов на вход
воронки и обсуждайте
способы их выполнения**

**4. Назначьте ежедневные
летучки для контроля
прогресса и обсуждения
статуса (15 мин)**

5. Начните эксперименты с собственной лидогенерацией

6. Автоматизируйте самую частую мелкую рутину

7. Оцифруйте подачу заявки и обсуждение кандидата

**8. Установите
целевые (нормативные)
сроки прохождения
каждого этапа**

**9. Договоритесь
о постоянных слотах
для собеседования с
заказчицами (и выделите
время у себя)**

**10. Разработайте
стандартизованный
чеклист интервью для
себя и типовую форму ОС
для заказчиков**

**11. В любой ситуации
задавайте вопрос
«Почему?»»**

Десятки инструментов для закрытия высококонтурных вакансий

huntflow.kz

Спасибо!

Ваши вопросы

