



Projekt II

Der Kunde: Der Betreiber einer Internetjobbörse mit ca. 350 Beschäftigten.

Die Ausgangssituation: Das Unternehmen klagte über einen massiven quantitativen und qualitativen Bewerbermangel für das Inhouse-Call-Center.

Zielsetzung und Lösungsansatz: Deutliche Erweiterung des Bewerberpools für den Kunden; Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebote (Qualifikationen Call-Center-Agent Inbound/Outbound) sollten das Interesse am Unternehmen fördern. Der Kunde plante die Übernahme geeigneter Bewerber nach einem vorgeschalteten Leasingeinsatz.

Durchführung: Entwurf und Schaltung von kreativen Stellenanzeigen mit dem Angebot der Teilnahme an einer Qualifizierungsmaßnahme. *persona service* übernahm das komplette Rekrutierungs- und Schulungsverfahren. Die daraus hervorgegangenen Kandidaten wurden im Zuge eines Assessment Centers dem Kunden vorgestellt. Leasingeinsätze als Testphase folgten.

Ergebnis: Die Resonanz auf die Stellenanzeigen fiel sehr erfreulich aus; das Interesse von Bewerbern an der angebotenen Schulung war groß, da ihnen diese eine Verbesserung ihrer Ausgangssituation am Arbeitsmarkt sowie eine Anstellung auf Leasingbasis mit Übernahmeoption in Aussicht stellte. Der Kunde profitierte direkt von der größeren Auswahl an qualifizierten Bewerbern und konnte kurzfristig viele vakante Positionen im Inhouse-Call-Center besetzen.

Das Projekt überzeugte den Kunden insbesondere aufgrund eines exzellenten Matchings, hochmotivierter neuer Mitarbeiter, deutlich reduzierter Fehlzeiten, einer hohen Produktivität ab der ersten Minute und einer gezielten und überzeugenden Kundenansprache.