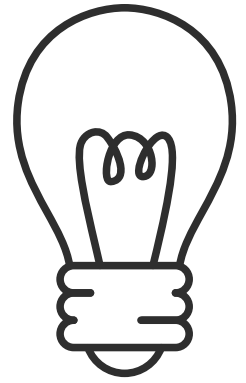


3 Tipps für erfolgreiches Recruiting



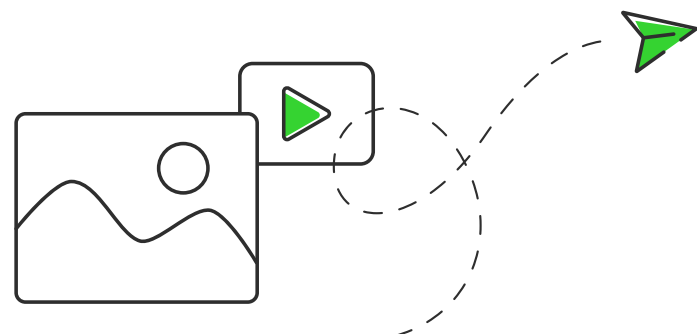
Als Recruiter/-in stehen Sie besonders unter Druck, geeignetes Personal für Ihre offenen Stellen zu finden - vor allem in herausfordernden Zeiten wie diesen. Aber jetzt bloß nicht den Kopf in den Sand stecken. Es gibt immer Mittel und Wege, wie Sie genau die richtige Person für Ihr Unternehmen und Ihre Vakanz finden. Wir stellen Ihnen 3 wichtige Schlüsselfaktoren vor, die aktives und effektives Recruiting ausmachen und Sie letztendlich zum Erfolg führen.

Individuell sein

Die immergleichen 0815-Floskeln können Sie gleich aus Ihrem Vokabular streichen. Das führt bei der Zielgruppe, in der Sie suchen, nur zu Unverständnis und Desinteresse. Potentielle Kandidat/-innen wollen, dass Sie individuell und mit einem persönlichen Touch auf sie eingehen - sei es in Anschreiben beim **Active Sourcing**, bei lockeren Gesprächen auf einer Jobmesse oder beim Einstellungsgespräch. Nennen Sie die Leute beim Namen, beziehen Sie sich auf Informationen aus dem Lebenslauf oder Motivationsschreiben und alles, was Sie sonst noch über die Person, die Sie rekrutieren wollen, wissen. Sich einfach Mühe geben - das ist ein ausschlaggebender Faktor, den Kandidat/-innen auch bemerken und schätzen.

Kreativ denken

Schlagwort "Out-of-the-Box" - denken Sie außerhalb der klassischen Recruiting-Wege und werden Sie kreativ. Nicht nur bezogen auf den Inhalt Ihrer Stellenanzeige, sondern auf jeden Schritt im Recruiting-Prozess. Bei dem Überhang an offenen Stellen können sich Kandidat/-innen frei entscheiden, welchem Unternehmen sie eine Chance geben. Daher ist es wichtig, sich abzuheben. Kreativität kann sich dabei auf verschiedene Weise manifestieren, wie zum Beispiel in der Entwicklung neuer Suchstrategien oder in der Nutzung unkonventioneller Kanäle, um potenzielle Kandidat/-innen anzusprechen. Sie suchen z.B. Grafikdesigner/-innen? Mit einer sehr rudimentär gestalteten Stellenanzeige mit Paint fallen Sie auf und machen gleichzeitig auf Ihr Problem aufmerksam. Setzen Sie bei solchen Ideen an und passen Sie diese an die Bedürfnisse Ihrer Stelle an. Eine ideale Möglichkeit kreativ zu sein, ist auch die Verwendung von **Social Media Ads**, um Stellenausschreibungen zu teilen und eine breitere Zielgruppe zu erreichen. Das Entscheidende ist, dass Sie bei der Zielgruppe im Gedächtnis bleiben.



Nicht aufgeben!

Als Recruiter/-in ist es leicht, durch Rückschläge frustriert zu werden. Es kann entmutigend sein, wenn man viel Zeit und Energie in eine Kandidatensuche investiert, nur um am Ende keine passenden Bewerber/-innen zu finden. Aber trotzdem sollten Sie nicht aufgeben, denn jeder Rückschlag ist eine Gelegenheit, daraus zu lernen und sich zu verbessern. Vielleicht liegt das Problem darin, dass Sie nicht die richtige Strategie verwenden oder die falschen **Recruiting-Kanäle** nutzen. Es ist wichtig, sich Zeit zu nehmen, um die Probleme zu identifizieren und anzugehen, um den Erfolg langfristig sicherzustellen. Jeder Rückschlag kann als Lernmoment genutzt werden, um die Effektivität der eigenen Arbeitsweise zu erhöhen und letztendlich bessere Ergebnisse zu erzielen. Und wenn von 50 Leuten nur 1 qualifizierte Person übrig bleibt, ist das schließlich auch genug.

Natürlich gehört oft auch ein Quäntchen Glück dazu, damit das perfekte Unternehmen mit den perfekten Mitarbeitenden gematcht wird. Wenn Sie sich noch unabhängiger von Glück und Zufall machen wollen, dann lassen Sie sich von speziell auf Recruiting ausgerichteten Personalagenturen wie schnelleStelle.de unterstützen.

Wir beraten Sie gern jederzeit zu den vielfältigen Möglichkeiten in unserem Portfolio. Gemeinsam finden wir die ideale kreative und individuelle Recruiting-Strategie für Ihre Vakanz. Kontaktieren Sie einfach unsere Expertinnen und Experten.



Ihr Ansprechpartner:

Michael Volosinovszki
Teamleiter Vertrieb

T +49(0) 341-25 66 98 21

F +49(0) 341-25 66 98 30

michael.volosinovszki@schnellestelle.de



**schnelle
Stelle.de**