

Mysolution®

Drie scale-up strategieën voor een effectieve digitalisering in recruitment

Laat jouw recruitmentbureau groeien, in het huidige digitale tijdperk, met behulp van deze praktische scale-up strategieën.





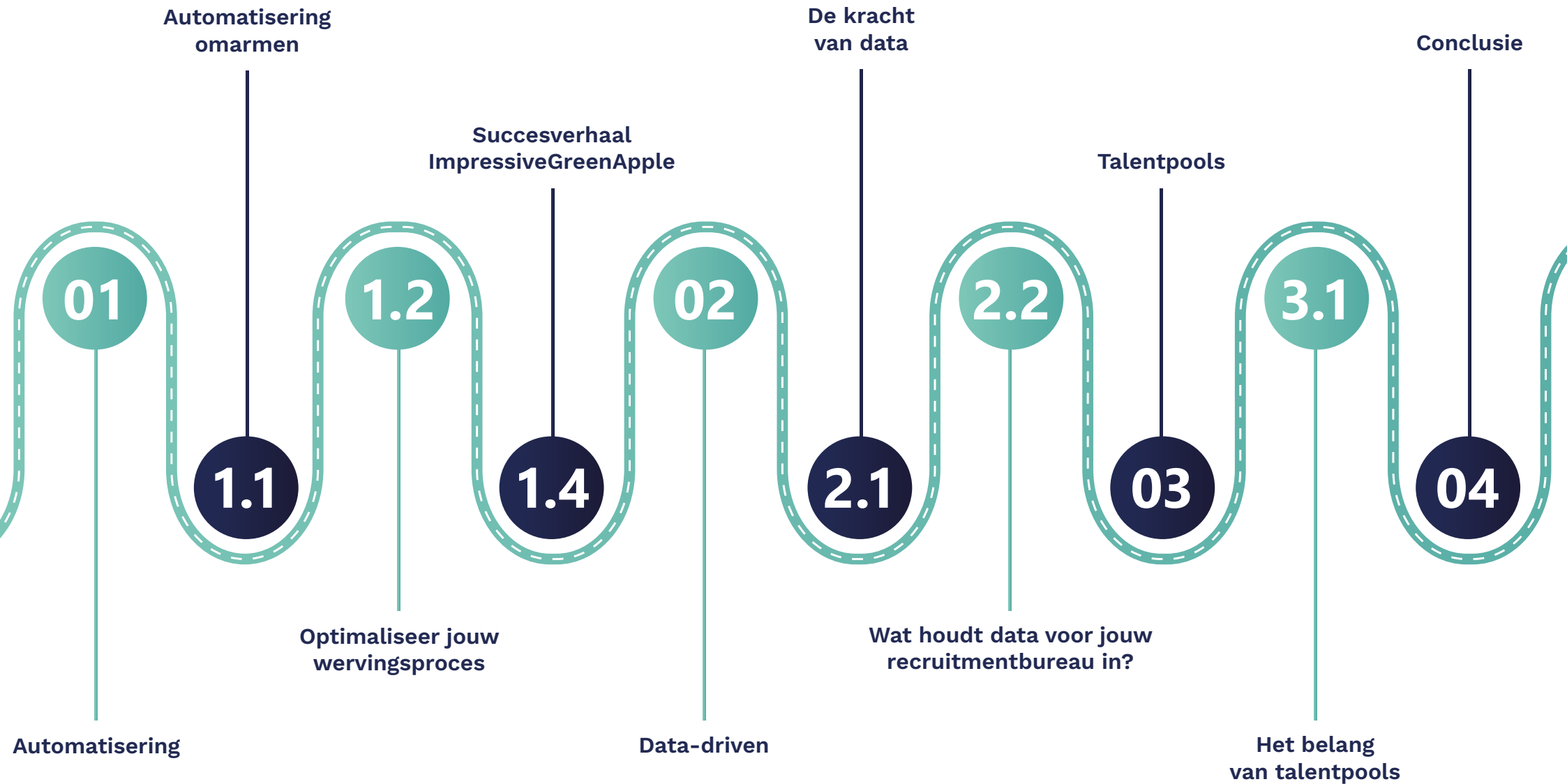
Opschalen in de wervingsbranche: Digitalisering als sleutel tot succes

De recruitmentbranche is zeer competitief, en kleine en middelgrote recruitmentbureaus staan vaak voor grote uitdagingen als het gaat om groei en uitbreiding. Met de **juiste strategieën** is het echter mogelijk om uit te groeien tot multinationale organisaties die kunnen concurreren met de grootste spelers in de sector.

De wervingsindustrie is de afgelopen jaren sterk geëvolueerd, en digitalisering heeft een belangrijke rol gespeeld in deze transformatie. Aangezien het gebruik van digitale technologie blijft toenemen, is het voor recruitmentbureaus van essentieel belang om digitaliseringsstrategieën toe te passen om concurrerend te blijven.

In deze whitepaper bespreken we **drie effectieve opschalingsstrategieën voor digitalisering** die recruitmentbureaus kunnen inzetten om bedrijfsprocessen te verbeteren en groei te stimuleren.

De weg naar een effectieve digitalisering.



01. AUTOMATISERING



“

“Digitalisering maakt het zoeken en plaatsen van kandidaten minder arbeidsintensief, waardoor we meer tijd kunnen besteden aan het waardevolle menselijke aspect van het proces. Persoonlijk contact met werkgevers en werkzoekenden blijft essentieel om de juiste matches te maken.”

Reinier Westerduin
Oprichter Westerduin Groep

1.1 Automatisering omarmen

Efficiëntie, productiviteit en groei: Het belang van automatisering

Automatisering wordt steeds belangrijker in de recruitmentbranche, omdat het bureaus helpt tijd te besparen en handmatige fouten te verminderen.

Bureaus kunnen automatisering omarmen door e-mailcampagnes te automatiseren om kandidaten betrokken te houden, AI-tools te gebruiken om CV's te analyseren en topkandidaten te identificeren, en chatbots te gebruiken, om de eerste screening van kandidaten te voltooien en het inplannen van afspraken.

Investeren in technologie

Technologie is essentieel voor het succes van elk recruitmentbureau, en bureaus moeten investeren in de juiste tools en software om concurrerend te blijven. Een applicant tracking system (ATS) is een must-have voor elk bureau, omdat het helpt bij het beheren van kandidaatgegevens, het bijhouden van vacatures en het automatiseren van het wervingsproces.

Toolingen

Andere tools, zoals social media platforms, AI-gestuurde CV-screening software en chatbots kunnen bureaus ook helpen hun wervingsproces te verbeteren en hun workflow te stroomlijnen. Door automatisering te omarmen, kunnen wervingsbureaus zich richten op hoogwaardige activiteiten zoals het opbouwen van relaties met kandidaten en klanten, in plaats van te verzanden in repetitieve taken.

“Het motto van Charlie works past bij Mysolution: “Het werk voor iedereen een beetje makkelijker en leuker maken.”

“Er zit veel logica in het systeem en de tools zijn eenvoudig in gebruik. Daarmee kunnen we efficiënter werken in een moderne omgeving die naadloze samenwerking tussen afdelingen - ook op afstand - mogelijk maakt.”

Remco van den Heuvel
CFO Charlie works

1.2 Optimaliseer jouw wervingsproces

Investeer in een ATS

Optimaliseer jouw wervingsproces en verhoog de efficiëntie van jouw wervingsbureau door te investeren in een Applicant Tracking System (ATS).

Waarom een ATS?

Een ATS is een softwaretoepassing die speciaal is ontworpen om wervingsbureaus te ondersteunen bij het beheren van kandidaatgegevens, het volgen van vacatures en het automatiseren van het aannameproces.

Enkele voordelen van het afnemen van een ATS

- Wervingsproces stroomlijnen.
- Handmatige werklust verminderen.
- Efficiëntie van jouw aannameproces verhogen.

Cloud-based ATS

Het wordt sterk aanbevolen om te kiezen voor een cloud-based ATS. Een cloud-based ATS stelt jouw bureau in staat om de kandidatendatabase, vacatures en het volgen van sollicitanten op één centrale locatie te beheren, en op elke gewenste plek of moment te openen. Een ATS biedt realtime toegang tot gegevens, verbetert de communicatie tussen recruiters en managers, en biedt waardevolle inzichten om het wervingsproces te optimaliseren.

Bij het implementeren van een Applicant Tracking System (ATS) volg je de volgende stappen:

01

Identificeer de gewenste functies die jouw ATS moet hebben om aan de behoeften van jouw bureau te voldoen.

02

Voer grondig onderzoek uit en vergelijk verschillende ATS-systemen om de beste oplossing te vinden.

03

Kies een betrouwbare leverancier en onderhandel over een contract dat aansluit bij jouw specifieke wensen, eisen en budget.

04

Zorg ervoor dat jouw team grondig wordt getraind in het effectieve gebruik van het systeem, zodat zij er optimaal van kunnen profiteren.



“Dankzij Mysolution is het plezier in het werk bij onze mensen nog verder toegenomen.”

Pia van Boven

Directeur ImpressiveGreenApple



Ontdek hoe ImpressiveGreenApple de recruitmentwereld heeft veroverd met Mysolution Recruitmentsoftware

ImpressiveGreenApple (IGA) is een ambitieus recruitmentbureau dat met behulp van Mysolution Recruitment haar digitalisering naar een hoger niveau heeft getild. Na een succesvolle implementatie werkt IGA nu met de frontoffice-oplossing van Mysolution, op het Salesforce-platform, die is ingericht naar de wensen van de klant.

Het belang van investeren in digitalisering

IGA-directeur Pia van Boven benadrukt het belang van investeren in digitalisering om haar mensen te faciliteren. Ze beschrijft Mysolution als een partner die de ambities van IGA begrijpt en ondersteunt, zelfs als een relatief klein recruitmentbureau. Met Mysolution Recruitment heeft IGA hun efficiëntie verhoogd, documentgeneratie geautomatiseerd en gepersonaliseerde dashboards en rapportages verkregen. Daarnaast zijn er integraties en tools aan de software toegevoegd, zoals een capaciteitentest en marketingtechnologie.

Zeer tevreden over de samenwerking

De implementatie van Mysolution Recruitment verliep vlot, mede dankzij de persoonlijke ondersteuning van Mysolution. IGA is tevreden met het systeem, dat veel handmatig werk heeft geautomatiseerd en hun processen heeft doen verbeteren. Marjolein de Zwart, Sr. Recruitment Consultant bij IGA, prijst de goede samenwerking met Mysolution en het vermogen om aan hun specifieke wensen te voldoen. Pia van Boven is zeer tevreden met de samenwerking en het plezier dat de medewerkers van IGA halen uit het werken met Mysolution.

02. DATA-DRIVEN



Sinds Home of Recruitment met Mysolution werkt is er meer en sneller inzicht in de bedrijfsprestaties, stelt Jasper Bentvelsen, Manager Home of Recruitment. ‘Het geeft een visueel helder overzicht van de hele workflow en alle data. In plaats van talloze tools en Excel-bestanden zit alles nu in één systeem waar iedereen toegang tot heeft.’

Jasper Bentvelsen

Manager Finance, ICT & Operations Home of Recruitment

2.1

De kracht van data

Ontdek de voordelen van datagedreven werken

Recruitmentbureaus beschikken over een breed scala aan waardevolle data. Dit omvat niet alleen personeelsgegevens en CV's, maar ook informatie zoals competentieprofielen, referenties, salarisverwachtingen, en prestatiebeoordelingen. Daarnaast kunnen ze gebruikmaken van externe bronnen, zoals online vacatureplatforms, sociale media en professionele netwerken, om waardevolle inzichten te verkrijgen.

Door deze diverse datasets te analyseren en te combineren, kunnen recruitmentbureaus een diepgaand begrip ontwikkelen van kandidaten en werkgevers, wat hen in staat stelt om strategische matches te maken en succesvolle plaatsingen te realiseren.

“

“Door de data en rapportages in het ATS te analyseren, stellen we onze account-managers en recruiters in staat om tijdig te anticiperen op de personeels-behoefte in hun werkgebied.”

Ivo Posthumus

Communication Manager MB-ALL

Data speelt een cruciale rol in de moderne recruitmentbranche

Door data-driven te werken, kunnen wervingsbureaus hun besluitvorming verbeteren en betere resultaten behalen.

Het is belangrijk om relevante gegevens te verzamelen en te analyseren, zoals kandidaatinformatie, wervingsstatistieken en markttrends. Met behulp van geavanceerde analysetools kunnen bureaus waardevolle inzichten verkrijgen over hun wervingsprocessen, zoals de effectiviteit van verschillende wervingskanalen, de prestaties van recruiters en de kwaliteit van kandidaten.

Op basis van deze inzichten kunnen bureaus hun strategieën en processen optimaliseren, gerichte wervingscampagnes opzetten en de juiste talenten aantrekken.

5 manieren

Wat houdt data voor jouw recruitmentbureau in?

Data stelt recruitmentbureaus in staat om hun processen te stroomlijnen en efficiënter te werken. Automatisering en digitalisering van taken zoals CV-screening, planning van interviews en communicatie met kandidaten kunnen tijdswinst opleveren en de productiviteit verhogen.

Verbeterde efficiëntie

Kandidaatbeoordeling

Data biedt waardevolle inzichten bij het beoordelen van kandidaten. Recruiters kunnen gebruikmaken van assessments, tests en prestatiegegevens om objectieve beslissingen te nemen over de geschiktheid en potentie van kandidaten. Dit helpt bij het maken van weloverwogen selecties en het verminderen van subjectieve vooroordelen.

Voorspellende analyses

Door het analyseren van historische recruitmentgegevens kunnen bureaus trends en patronen identificeren die hen kunnen helpen bij het voorspellen van toekomstig succes. Door te kijken naar gegevens zoals wervingskanalen, conversieratio's en prestatie-indicatoren kunnen recruiters strategieën ontwikkelen om hun wervingsinspanningen te optimaliseren.

Inzicht in de arbeidsmarkt

Data biedt recruitmentbureaus inzicht in de huidige arbeidsmarkt en helpt hen bij het begrijpen van trends, concurrentie en schaarste in bepaalde functiegebieden. Dit stelt bureaus in staat om strategieën te ontwikkelen om talent aan te trekken en klanten te adviseren over arbeidsmarkt gerelateerde zaken.

Talent sourcing

Data stelt recruitmentbureaus in staat om potentiële kandidaten te identificeren en te vinden op basis van specifieke criteria, zoals vaardigheden, ervaring en locatie. Door gebruik te maken van data-analyse en tools kunnen recruiters hun zoekprocessen verfijnen en gericht zoeken naar de juiste kandidaten.

03. TALENTPOOLS



3.1

Het belang van talentpools

Efficiënte recruitment en toegang tot topkandidaten

Het opbouwen en onderhouden van een talentpool is een strategische zet voor recruitmentbureaus. Een talentpool bestaat uit potentiële kandidaten die mogelijk interessant zijn voor toekomstige vacatures. Door een talentpool te creëren en een CRM-systeem te gebruiken, om contact te onderhouden met deze kandidaten, kunnen bureaus snel geschikte kandidaten identificeren wanneer er nieuwe vacatures ontstaan. Dit bespaart tijd en moeite bij het zoeken naar kandidaten voor elke nieuwe vacature.

Een CRM-systeem stelt bureaus ook in staat om gepersonaliseerde en gerichte communicatie met kandidaten te onderhouden, hun interesses en betrokkenheid te behouden en sterke relaties met hen op te bouwen. Dit kan resulteren in een hogere respons en een grotere kans om topkandidaten aan te trekken. Door gebruik te maken van talentpools en CRM-systemen kunnen wervingsbureaus hun wervingsproces efficiënter maken, hun time-to-hire verkorten en een concurrentievoordeel behalen door snel toegang te hebben tot gekwalificeerde kandidaten.

Wat is een CRM-systeem?

CRM staat binnen de recruitmentwereld voor Candidate Relationship Management (het is afgeleid van het algemeen bekende Customer Relationship Management).

“

Het systeem van Mysolution biedt volgens Van der Ven precies de tool die nodig is om een handige, op ontwikkeling gerichte talentenpool te bouwen. “We kunnen daar alle gegevens in kwijt die onze opdrachtgevers belangrijk vinden en vervolgens op basis van functionele zoekcriteria de juiste kandidaten bij de juiste vacatures zoeken en selecteren.”

Monica van der Ven

Personal Assistant Suur & Company



Conclusie



Digitalisering biedt immense kansen voor recruitmentbureaus. De implementatie van effectieve scale-up strategieën kan kleine tot middelgrote bureaus transformeren tot succesvolle multinationale organisaties die kunnen concurreren met de grootste spelers in de sector.

Het omarmen van automatisering is een cruciale stap voor recruitmentbureaus. Door repetitieve taken te automatiseren kan je kostbare tijd besparen en je richten op waardevolle menselijke interactie met kandidaten en klanten. Daarnaast is het investeren in de juiste technologie, zoals een cloud-based Applicant Tracking System (ATS), essentieel om de efficiëntie te verbeteren en het wervingsproces te stroomlijnen.

Data is een onschatbare troef voor recruitmentbureaus. Door datagedreven te werken en waardevolle inzichten uit diverse bronnen te halen, kunnen bureaus strategische matches maken en succesvolle plaatsingen realiseren. Het analyseren van gegevens stelt bureaus in staat om talent sourcing, kandidaatbeoordeling, voorspellende analyses, verbeterde efficiëntie en inzicht in de arbeidsmarkt te benutten.

Het opbouwen van talentpools en het gebruik van een CRM-systeem biedt recruitmentbureaus de mogelijkheid om snel gekwalificeerde kandidaten te identificeren en relaties met hen op te bouwen. Dit resulteert in een efficiënter wervingsproces, een kortere time-to-hire en een concurrentievoordeel bij het aantrekken van topkandidaten.

Kortom, recruitmentbureaus kunnen hun groeipotentieel maximaliseren door digitale strategieën toe te passen. Door automatisering, data-driven werken en het benutten van talentpools kunnen bureaus hun concurrentiepositie versterken, de efficiëntie verbeteren en succesvolle plaatsingen realiseren. Met deze praktische scale-up strategieën kan je een vooraanstaande rol spelen in de wervingsindustrie.



Mysolution

**Wil je graag meer weten over
een digitalisering bij jouw bureau?**

Team Mysolution staat graag voor je klaar!



Maurice Coulier

Account Executive

mcoulier@mysolution.nl

+31 6 292 350 74

PLAN DEMO

Mysolution | De Bouw 149 | 3991 SZ | Houten | Nederland

+31 30 636 16 92 | info@mysolution.com | www.mysolution.com