

Zo pakken we je recruitment aan

Een concreet beeld van de samenwerking, nog voordat we elkaar spreken. Geen verkooppraatje, maar de stappen die we samen zetten. Afhankelijk van je situatie kies je voor een doorlopend abonnement of een eenmalig project.

Voorbeeldaanpak: het abonnement

Voor doorlopende werving en selectie van kantoorfuncties in de techniek. Ik ben je recruitmentafdeling of de verlengde arm van je recruiter.

1**Intake en arbeidsmarktadvies**

We bepalen samen het profiel, de context en wat realistisch is in de markt.

2**Wervende, vindbare teksten**

Ik schrijf of herschrijf je vacature op vindbaarheid en aantrekkingskracht.

3**Actieve benadering en screening**

Ik benader kandidaten die niet zelf reageren, spreek en beoordeel ze op inhoud en klik.

4**Warme voordracht**

Je krijgt een korte lijst met kandidaten die echt passen, met een eerlijk beeld van sterktes en aandachtspunten.

5**Begeleiding en pool-opbouw**

Ik begeleid tot en met het aanbod en bouw doorlopend een pool op voor je volgende vacature. Elke maand krijg je een overzicht van wat ik heb gedaan en wat de markt terugzegt.

Voorbeeldaanpak: het project

Om je eigen recruitment op te bouwen, inclusief employer branding. Breder dan een enkele functiegroep, werkend opgeleverd zodat je het zelf kunt draaien.

1**Nulmeting**

Hoe staat je werving er nu voor, en waar zitten de lekken?

2**Employer branding**

Een helder en aantrekkelijk werkgeversverhaal waarmee je opvalt bij de mensen die je zoekt.

3**Vindbare vacatures en kanalen**

De juiste teksten op de juiste plekken, gericht op jouw doelgroep.

4

Proces inrichten

Een strak sollicitatietraject dat kandidaten niet laat afhaken.

5

Overdracht

Werkend en gedocumenteerd opgeleverd, zodat je team er zelfstandig mee verder kan.

Wat het kost (indicatie)

Instroomabonnement	vanaf € 2.500 per maand
Sourcing-abonnement	vanaf € 1.500 per maand
Project	vanaf € 6.000

Daarbij komt een succesfee per plaatsing, pas na de proeftijd. Alle bedragen zijn exclusief btw; je exacte tarief hangt af van je situatie.

Eerlijk vooraf

Bij minder dan ongeveer vier aannames per jaar is een abonnement niet de goedkoopste keuze, en dan zeg ik dat gewoon. Het loont bij structurele instroom. Zo niet, dan denk ik met je mee over een losse opdracht of een project.