

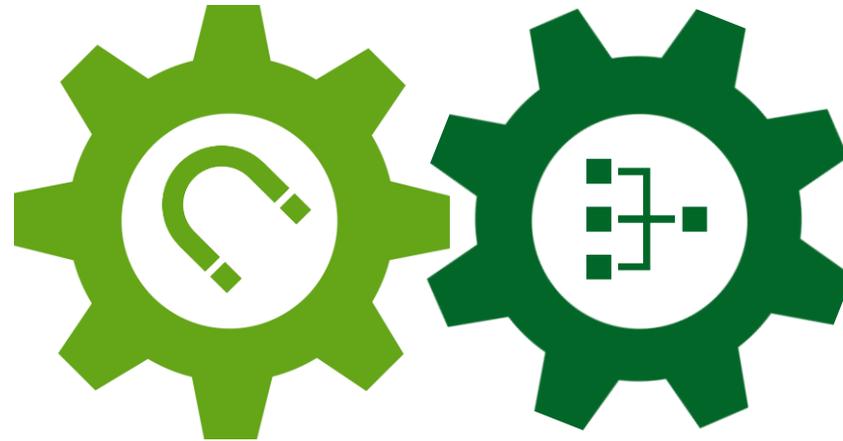
Active Sourcing als Talent Acquisition Kanal

Zahlen, Fakten, Herausforderungen

Quentin Guffens | virtuell | 08.07.2024

Talent Acquisition ist nicht überall gleich Recruiting – wir verfolgen unterschiedliche Ziele entlang der Candidate Journey

Talent Acquisition ebnet durch verschiedene Attraction-Maßnahmen den Weg hin zu einem potentiellen Recruitingprozess; Active Sourcing ist **eine** Maßnahme



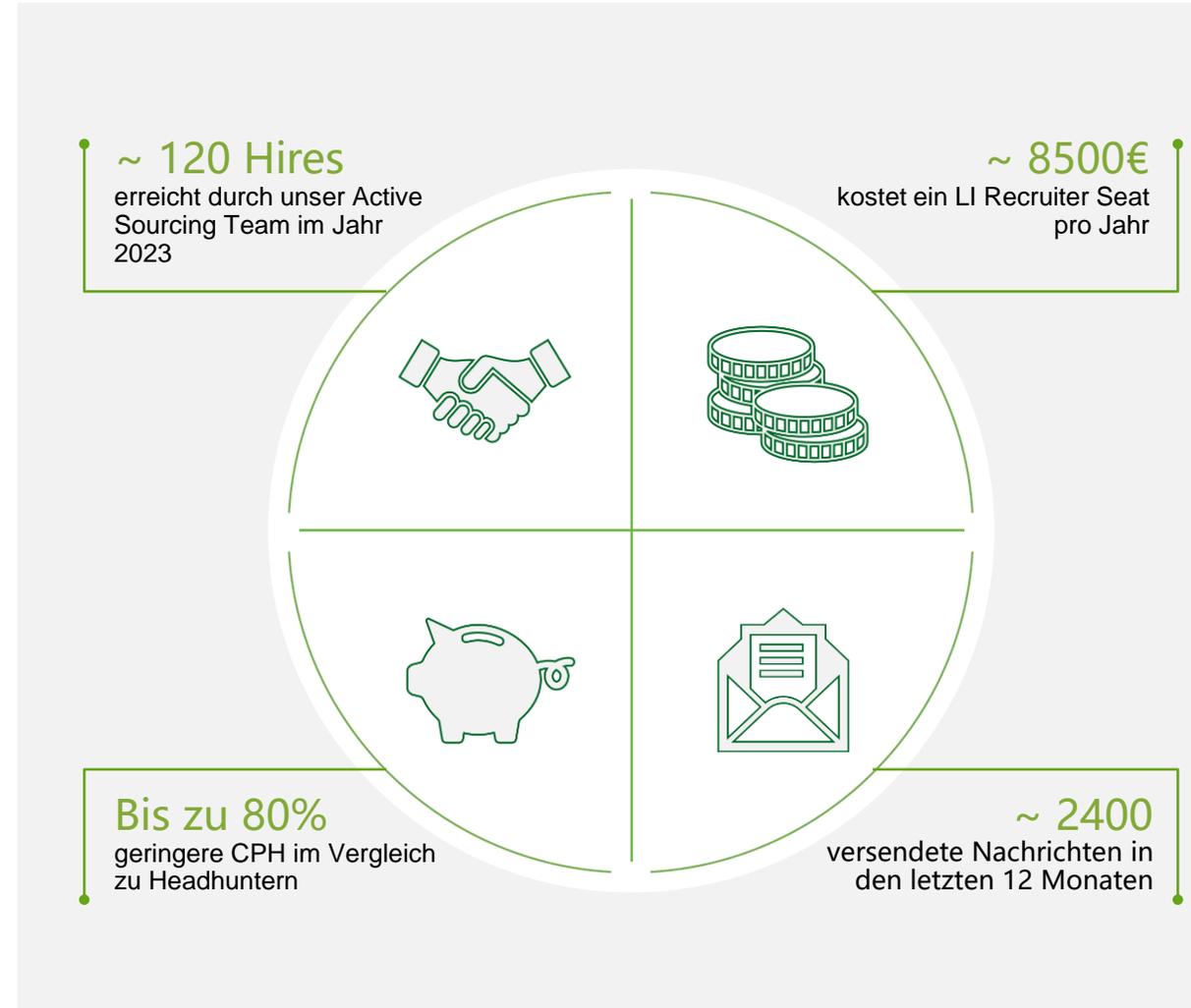
Recruiting umfasst bei der HDI Group den gesamten Prozess ab dem Zeitpunkt der „Bewerbung“

Active Sourcing kann sich als eine Maßnahme im Bereich Talent Acquisition bewähren – ein paar Daten & Fakten

Im Vergleich zu externen Dienstleistern kann ein internes Active Sourcing viele Vorteile bieten

Neben dem Kosteneffekt gibt es verschiedene qualitative Gründe, die für Active Sourcing sprechen (können):

- Aufbau eines eigenen, nachhaltigen **Talent-Netzwerks** für das Unternehmen
- Mehr Nahbarkeit und höhere Erfolgsaussichten aufgrund der **Verknüpfung** des “Sourcers” mit dem Unternehmen (Stichwort Kultur)
- Verbesserung der **Geschwindigkeit** sowie der Candidate **Experience** entlang des Prozesses – wir bleiben dran!



Nicht jeder Schuss geht ins Tor...hier ein paar Erfahrungen, die beim Vorhaben „Active Sourcing“ helfen können

+ Nützlich

LinkedIn Recruiter richtig nutzen

- Nutzt das „**Berichte-Cockpit**“ und schaut euch an, wie gut eure Nachrichten ankommen, welche Zielgruppe euch am ehesten antwortet, uvm.
- „**Spotlight**“-Suchen können eure Antwortquote erhöhen; neben „open to work“ gibt es noch weitere
 - Eine starke **Employer Brand** hat hier massive Auswirkungen!
- Mit vs. ohne Template: kurze, individuelle **Nachrichten** bewähren sich (neu: KI)
- **Speed**: Schafft Raum für Gespräche und Follow-ups
- Und ja: Xing gibt es auch noch 😊

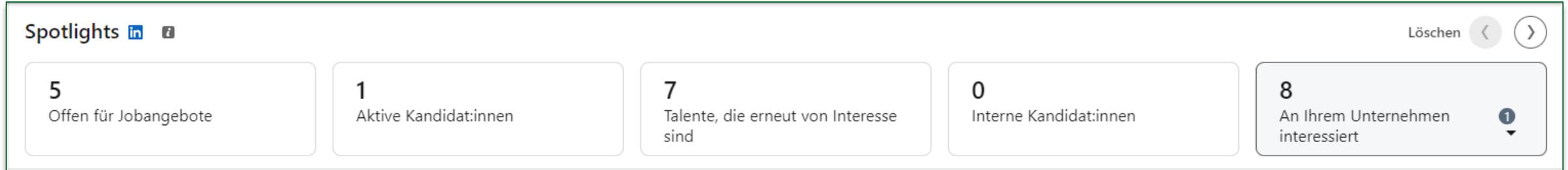
Der Funnel...

- 40% **Antwortquote** bedeutet nicht, dass 40% sprechen wollen
 - Nicht zu früh freuen bei „InMail accepted“
- Die Mehrheit der Profile sucht **nicht aktiv!** Wir bewerben uns bei den Menschen
 - Eine angenommene Nachricht ist nur der erste Schritt
 - Überlegt euch, wie ihr **Folgeprozesse** gestalten wollt
- Verlasst euch nicht nur auf LinkedIn

Stolperfallen —



Spotlight Suche & Berichte-Cockpit



Gibt es offene Fragen?



Quentin Guffens
Talent Acquisition @HDI Global

