

# RECRUITMENT CHECKLIST

10 TIPS VOOR EEN EFFECTIEF SOLLICITATIEPROCES EN WERVENDE  
EMPLOYER BRANDING



ROBERT WALTERS

# RECRUITMENT CHECKLIST

## 10 TIPS VOOR EEN EFFECTIEF SOLLICITATIEPROCES EN WERVENDE EMPLOYER BRANDING

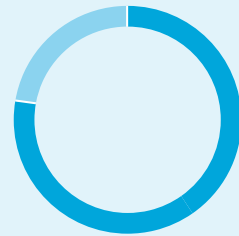
De arbeidsmarkt komt weer in beweging. Werknemers kijken rond en vacatures komen vrij. Bent u klaar om de beste mensen te werven? Een gestroomlijnd sollicitatieproces en een wervende employer branding zijn daarvoor essentieel. Weet u hoe u slim gebruik kunt maken van social media en welke salarissen nu marktconform zijn? We hebben 10 tips voor u op een rij gezet.

### EFFECTIEF PROCES

#### 1. Bereid het sollicitatiegesprek goed voor

De sollicitant bereidt zich goed voor en verwacht van u hetzelfde. Zorg dat u alles weet over uw organisatie en de functie, zodat u alle vragen kunt beantwoorden. Vragen die sollicitanten vaak stellen zijn bijvoorbeeld: Wat is het belang van deze functie binnen het bedrijf? Wat zijn de doorgroeimogelijkheden? Hoe ziet de rest van het sollicitatieproces eruit? Bestudeer ook het CV; hoe gericht uw vragen, hoe meer u over uw kandidaat komt te weten. Door open vragen te stellen, stimuleert u de kandidaat om over zichzelf te vertellen.

Aantal professionals dat een baan afwijst na een negatieve ervaring bij het sollicitatiegesprek



■ 78% Zou baan afwijzen  
■ 22% Zou baan niet afwijzen

#### 2. Voer het gesprek met relevante personen

Hoe meer mensen bij het gesprek, hoe meer verwarring bij de sollicitant. De voorkeur gaat naar maximaal twee gesprekspartners met een directe betrokkenheid in de functie, zoals managers en teamleden. Hoewel HR-managers bij tweederde van de sollicitatiegesprekken aanwezig zijn, blijkt voor veel kandidaten de reden daarvan onduidelijk. Licht daarom goed toe waarom HR aanschuift en wat hun rol is in de procedure.

#### 3. Wees eerlijk en geef snel feedback

Blijf oprecht en doe geen beloftes die u niet kunt nakomen. Kandidaten krijgen het liefst terugkoppeling tijdens het gesprek en anders binnen vier dagen, bij voorkeur telefonisch. Informeer uw kandidaten bij vertraging of een afwijzing en licht de reden toe. Dit creëert begrip en voorkomt imagoschade als ze hun ervaring doorvertellen.

# 95%

van de sollicitanten bespreekt een negatieve ervaring met vrienden of collega's

#### 4. Houd het sollicitatieproces kort en gestroomlijnd

Een sollicitatie is een intensief proces. Houd het zo kort mogelijk, met bij voorkeur niet meer dan drie gespreksrondes per kandidaat. Driekwart van de professionals vindt een proces van 4 weken acceptabel. Een goed gepland proces wordt gezien als teken van interesse en professionaliteit. Reserveer daarom vooraf tijd in de agenda voor vervolgesprekken en het geven van feedback.

## Sollicitanten die afhaken bij een lang proces

Haakt af		58%
Haakt niet af		42%

## EMPLOYER BRANDING

### 5. Maak een goede eerste indruk

Bij een gesprek bent u het visitekaartje van uw organisatie. Meer dan 80% van alle sollicitanten vindt dit bepalend voor de eerste indruk. Maak daarom tijd voor een persoonlijke noot in het gesprek, en vertel over uw eigen positieve ervaringen in het bedrijf.






### 6. Gebruik uw recruitmentorganisatie als uw woordvoerder

Voor sollicitanten is de recruitmentorganisatie uw woordvoerder. Zorg daarom dat zij altijd volledige informatie hebben en houd hen op de hoogte van relevante ontwikkelingen. Zo kan de recruitment consultant de beste kandidaten enthousiast maken over uw bedrijf en de functie.

### 7. Plaats wervende informatie

Als professionals zich oriënteren, zoeken zij online naar informatie over uw organisatie. Zorg dus dat op uw website en andere online kanalen wervende informatie staat. Dit geeft hen een goede indruk van uw bedrijf en hun carrièrekansen.

Waar sollicitanten informatie vinden als zij een gesprek voorbereiden

Bedrijfswebsite		98%
Nieuws / Artikelen op internet		71%
Vrienden / Collega's		56%
Jaarverslag / Financiële informatie		55%
Social media		32%

## SOCIAL MEDIA

### 8. Maak gebruik van social media

Vrijwel alle professionals zijn actief op LinkedIn en tweederde van hen volgt een LinkedIn groep van hun interesse. Zorg dat u zelf ook actief bent in zo'n groep, bijvoorbeeld door relevante content te plaatsen. Zo blijft uw bedrijf top of mind en hebt u een voorsprong op de concurrentie.

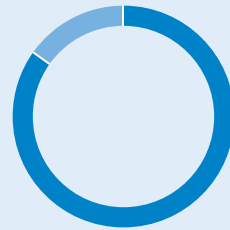
Hoe professionals gebruik maken van LinkedIn groepen

Op de hoogte blijven van marktontwikkelingen		55%
Discussiëren en contact maken met vakgenoten		44%
Op de hoogte blijven van vacatures		49%

## 9. Houd zakelijk en privé gescheiden

Op social media vindt u veel informatie over uw sollicitanten. LinkedIn geeft inzicht in de professionele achtergrond, maar Facebook en Twitter worden vooral gebruikt voor interactie met vrienden. Daardoor kan een verkeerd beeld ontstaan. Besef daarom goed welke informatie relevant is voor de werving.

Twitter en Facebook moeten als persoonlijk worden beschouwd



■ 85% Mee eens  
■ 15% Niet mee eens

## SALARIS

### 10. Benchmark uw salarissen

Bij een bewegende markt staan ook de salarissen niet stil. De salarissen bleven in 2014 redelijk stabiel, maar in 2015 wordt een groei verwacht. Zorg dat u op de hoogte bent van de actuele benchmarks in uw sector. Een volledig en gespecificeerd overzicht vindt u in onze gratis Salary Survey 2015.



De statistieken in dit document zijn afkomstig uit onze 'Insight Series' whitepapers. Wilt u een digitale versie van deze Recruitment Checklist, meer tips en marktinzichten of een exemplaar van onze Salary Survey? Ga naar [www.robertwalters.nl/checklist](http://www.robertwalters.nl/checklist) of vraag het aan via [netherlands@robertwalters.com](mailto:netherlands@robertwalters.com).

Robert Walters bemiddelt kandidaten op een permanente en interim basis binnen onder andere finance en accounting, IT, legal, tax en treasury. Wij zijn wereldwijd marktleider in 24 landen. Benieuwd wat wij voor u kunnen betekenen? Neem contact op via [netherlands@robertwalters.com](mailto:netherlands@robertwalters.com).

#### Amsterdam

WTC, Tower H  
Zuidplein 28  
1077 XV Amsterdam  
+31 (0) 20 644 4655

#### Eindhoven

Begijnenhof 4 - 6  
5611 EL Eindhoven  
+31 (0) 40 7999 910

#### Rotterdam

Groothandelsgebouw  
Ingang A, 3de verdieping  
Stationsplein 45  
3013 AK Rotterdam  
+31 (0) 10 7998 090