tigris

# Meer rendement voor de intercedent

# Inhoudsopgave


- Samenvatting 3
- Inleiding 3
- Weet alles over je sollicitanten 4
- Technologie zoek, vindt en matcht 5
- Van prikbord naar dashboard 5
- Automatiseer je administeatieve proces 6
- In de zesde versnelling door drieweg communicatie 7
- Leer je ideale klanten kennen en maak ze promoters 8
- Investeer in hyperpersoonlijk contact 8

# Samenvatting

Veel uitzendorganisaties halen nog lang niet het maximale rendement uit hun dagelijkse werkzaamheden. Hoe efficiënt ga jij te werk en zijn er dingen die je slimmer kunt organiseren?

Antwoorden op vragen als waar je sollicitanten vandaan komen en hoe ze bij jou terecht gekomen zijn, zijn essentieel voor het optimaal inzetten van je marketingbudget. Daarnaast is het door de huidige krapte op de arbeidsmarkt noodzakelijk om snel te schakelen als je de juiste kandidaat op het oog hebt. Technologie kan je enorm helpen om efficiënter en slimmer te werk te gaan. Digitaliseer je prikbord, laat technologie vinden en matchen, laat opdrachtgevers en kandidaten eenvoudig met elkaar communiceren en maak je klanten promoters door jouw persoonlijke benadering.

Het zijn zomaar een paar korte tips die een enorm verschil kunnen maken. In dit whitepaper geef ik je zeven tips hoe je als intercedent meer rendement kunt behalen in je dagelijkse werkzaamheden. Benieuwd geworden? Lees dan snel verder.

# Inleiding

De ABU heeft eind 2017 een onderzoek verricht naar krapte op de arbeidsmarkt. Daarin gaf 95 procent van de uitzendbureaus aan dat zij moeite hebben met het vervullen van bepaalde vacatures in sectoren waar hun onderneming het meest actief is. Deze krapte zorgt ervoor dat je als uitzendorganisatie sneller en slimmer te werk moet gaan om je concurrenten een stap voor te zijn bij het binnenhalen van de juiste kandidaat.

Hoeveel tijd ben jij per week kwijt aan het zoeken en matchen van kandidaten en vacatures, administratieve werkzaamheden rondom het voorstellen en plaatsen, (koude) acquisitie en het online plaatsen van vacatures?

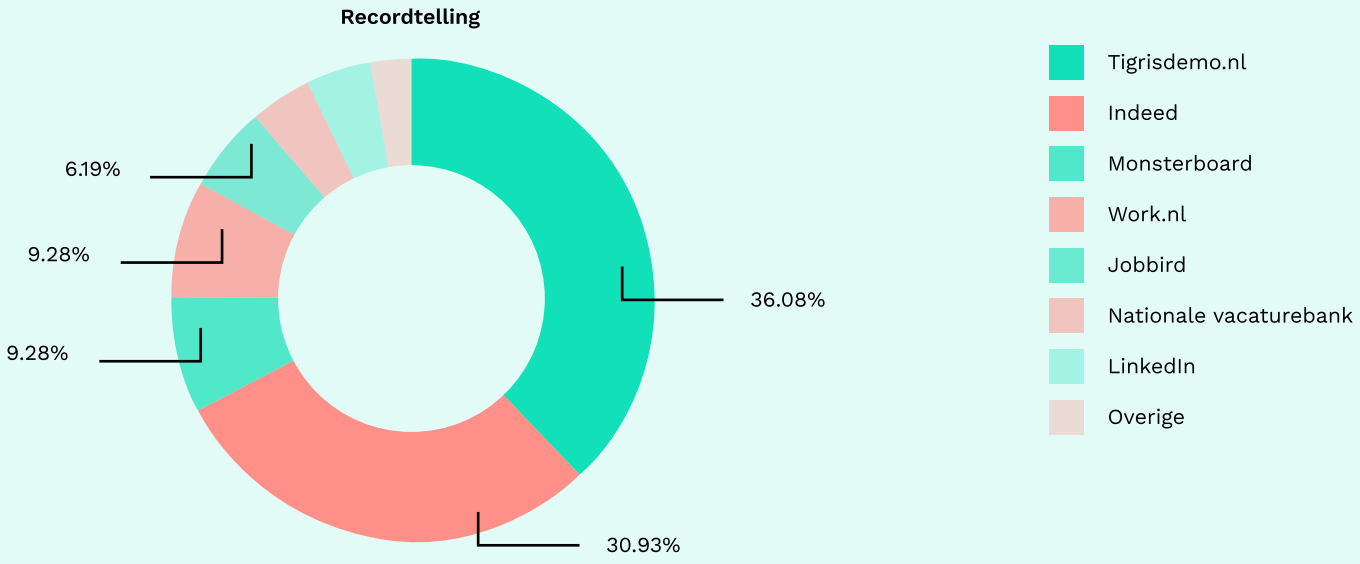
Tel al deze dingen maar eens bij elkaar op. Dan besef je dat het geen kwaad kan om eens na te denken of je niet slimmer te werk kunt gaan. Door de dagelijkse hectiek ontbreekt echter vaak de tijd om even een stapje terug te doen en hoog over naar je werkzaamheden te kijken. Natuurlijk kost dit in het begin tijd, maar zonder inspanning kom je nergens. Innovatie is belangrijk om uiteindelijk niet achterop te raken. Daarom deel ik graag deze zeven tips met je. Op naar meer rendement voor jou als intercedent!

# Weet alles over je sollicitanten

Elk uitzendbureau focust zich op een andere doelgroep, maar er is een gemene deler: je doelgroep bevindt zich steeds meer online. Mede onder invloed van de schaarste aan kandidaten in de markt, is het super belangrijk om te weten waar je je marketingbudget en -middelen het beste aan kunt besteden.

Om dat te kunnen bepalen heb je inzicht nodig. Inzicht in waar je sollicitanten wonen, welke opleiding ze hebben genoten, of ze eigen vervoer hebben en niet te vergeten: hoe ze bij jou terechtgekomen zijn. En haal je het grootste deel van je kandidaten binnen via sourcing, advertenties op social media of via jobboards?

Pas als je écht antwoorden hebt op deze vragen, kun je je marketingbudget en tijd steeds slimmer en beter inzetten. Het gevolg: lagere kosten per kandidaat.



# Technologie zoekt, vindt en matcht

Veel uitzendbureaus zijn nog grotendeels handmatig bezig met het vinden en matchen van kandidaten. Jobboards afstruinen en vervolgens het benaderen van potentiële kandidaten en opdrachtgevers. Ik hoef je niet uit te leggen dat dit een tijdrovende klus is met een relatief laag rendement.

Technologie kan je het leven een stuk makkelijker maken. Op basis van de vaardigheden uit het cv, kan de juiste software je eenvoudig vertellen in hoeverre een kandidaat past bij een bepaalde vacature. Door automatisch te vergelijken op competenties, komt het systeem ook met voorstellen waaraan je zelf nog niet gedacht had. Ideaal in de huidige markt, waarin het lastig is om echte vakspecialisten te vinden en te binden.
In het persoonlijke gesprek heb je vervolgens veel meer tijd en gelegenheid om in te zoomen op de soft skills van de sollicitant.

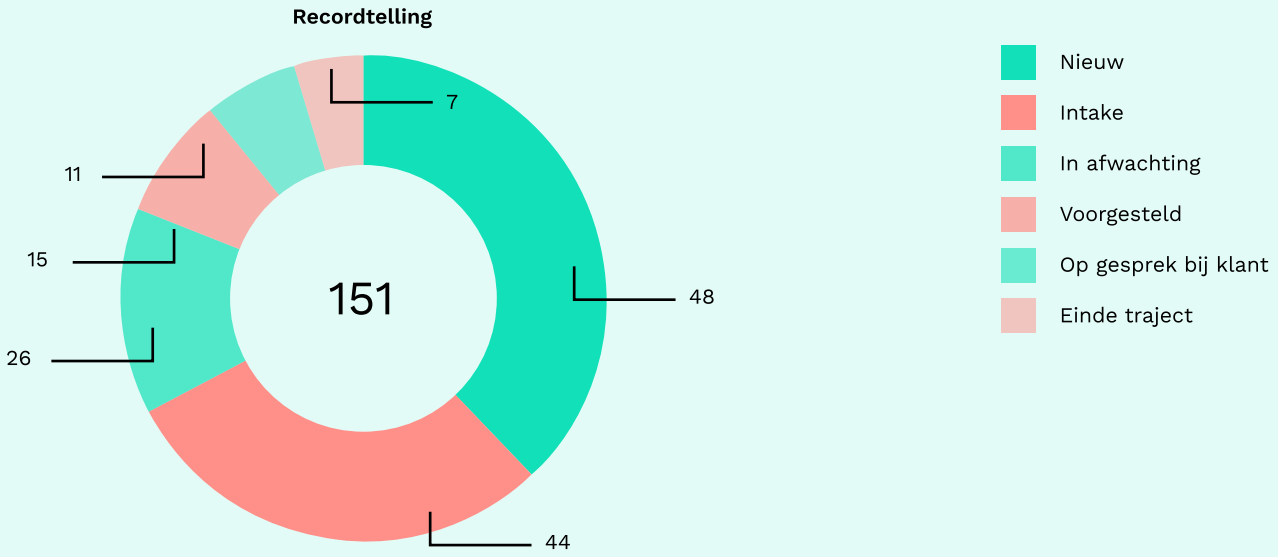
# Van prikbord naar dashboard

Verlies jij je ook wel eens in de hectiek van de dag? Niet gek, want een intercedent heeft (als intercedent heb je) veel balletjes in de lucht te houden. Maar hoe zonde is het als je een geschikte kandidaat, waar je veel moeite in hebt gestoken, vergeet terug te bellen en deze vervolgens heeft gekozen om ergens anders aan de slag te gaan?

Dit mag natuurlijk niet gebeuren en daarom is het belangrijk om grip te hebben op zowel je opdrachtgevers als je kandidaten. Of het nu puur gaat om kandidaten in je database, voorgestelde kandidaten of kandidaten die nog op intake moeten komen; je wilt in één oogopslag kunnen zien wie zich waar in het proces bevindt en binnen een paar klikken contact met hen op kunnen nemen.

Veel uitzendbureaus gebruiken een prikbord of whiteboard om de lopende zaken bij te houden. Dit wordt al snel onoverzichtelijk en bovendien ben je continu bezig je lopende zaken na te lopen om te zien of je niets over het hoofd ziet. Door je prikbord te digitaliseren, krijg je meer rust in je dagelijkse werkzaamheden. Je hebt overzicht, krijgt automatisch herinneringen en aanpassingen hoef je niet langer uit te vegen.

Dashboards en rapporten zorgen vervolgens voor inzage in je processen. Hoe lang duurt het gemiddeld om tot een succesvolle plaatsing te komen en hoe snel wordt er op je voorstellen gereageerd? Met een digitaal prikbord haal je deze inzichten in een mum van tijd naar voren.




# Automatiseer je administratieve proces

Het verzamelen van documenten en het bepalen van het juiste tarief kan een hoop administratieve rompslomp opleveren. Een eerder toegestuurd cv opzoeken in je overvolle mailbox, het doorspitten van een volledige CAO en het opstellen van overeenkomsten is geen pretje.
Vervolgens moet je er ook nog achteraan bellen om te zorgen dat je de overeenkomsten getekend retour krijgt.

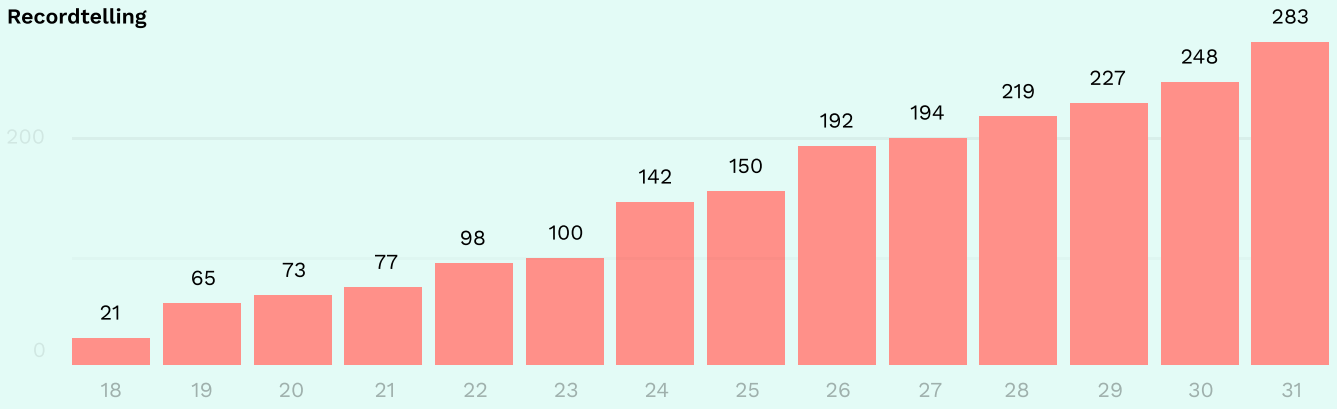
Door het digitaliseren en automatiseren van deze processen, sla je de gegevens centraal op en heb je altijd alles bij de hand. Ook heb je in een oogopslag inzichtelijk of er nog iets ontbreekt. Dit zorgt ervoor dat je je administratie altijd op orde hebt wanneer er een controleur op de stoep staat.

Een inschaling kun je met een klik op de knop regelen en overeenkomsten kunnen digitaal worden ondertekend. Iemand moeten bellen omdat je nog geen getekende overeenkomst toegestuurd hebt gekregen hoeft in principe niet meer. Het is mogelijk om iemand digitaal te laten ondertekenen en automatisch herinneringen te sturen als dit niet binnen een bepaalde termijn is gebeurd. Wel zo makkelijk toch?

# In de zesde versnelling door drieweg communicatie

Als intercedent fungeer je als spil in het web tussen opdrachtgever en kandidaat. Dit zorgt ervoor dat je zowel met opdrachtgever als kandidaat intensief moet communiceren tijdens een sollicitatieprocedure. Wanneer je deze communicatie niet registreert, raak je al snel het overzicht kwijt.

Het is mogelijk om opdrachtgever en kandidaat onderling met elkaar te laten communiceren, terwijl jij toezicht en regie houdt op het gehele proces. Dit neemt jou taken uit handen, maar zorgt er ook voor dat er sneller geschakeld kan worden. De kandidaat kan voor het eerste gesprek bijvoorbeeld al chatten met de opdrachtgever, terwijl hij nog wel anoniem blijft. Ook na het gesprek kunnen opdrachtgever en kandidaat met elkaar communiceren over bijvoorbeeld de planning van het werk en te declareren uren of onkosten.



# Leer je ideale klanten kennen en maak ze promoters

Hoeveel moeite kost het jou om nieuwe opdrachtgevers te vinden of de juiste opdrachtgever te vinden voor een specifieke kandidaat?

Als je weet wie jouw ideale klanten zijn, kun je ook veel gerichter te werk gaan bij het benaderen van potentiële opdrachtgevers. Komen je opdrachtgevers voornamelijk bij jou uit de regio of juist niet? Hoeveel personeelsleden werken er bij een gemiddelde klant? Hoe lang duurt het gemiddeld voor een bedrijf klant wordt en hoe lang blijven ze vervolgens klant?

Dit zijn zeer belangrijke inzichten die je kunt gebruiken bij het benaderen van potentiële opdrachtgevers. Het zal enorm helpen om je rendement te verhogen als je meer gericht te werk gaat en je ideale klanten kent.

Met andere woorden: als je weet wat de marge en omzet bij je klanten is, met welk type kandidaten je dat bereikt en hoe lang de plaatsingen lopen, kun je veel beter inschatten welk type kandidaten je moet werven om dit succes uit te bouwen.

En wat denk je van je klanten? Omdat jij hun business kent en begrijpt, lever je ze altijd geschikte kandidaten op het juiste moment. Dit zorgt ervoor dat ze jou zullen aanbevelen bij vrienden en kennissen. Een win-winsituatie!

# Investeer in hyperpersoonlijk contact

De bovenstaande zes tips zijn zeer goed te automatiseren, waardoor je meer tijd overhoudt voor de laatste tip. Als je meer tijd over hebt omdat je veel slimmer en efficiënter werkt dan je concurrenten, houd je meer tijd over voor persoonlijk contact.

Je kunt meer tijd besteden aan de persoonlijke klik, waardoor een kandidaat zich meer gewaardeerd voelt en voorkeur heeft om voor jou aan de slag te gaan. Ook heb je meer tijd om in te zoomen op de soft skills van je kandidaten. Misschien kom je daardoor wel tot inzichten die je anders nooit te weten was gekomen! Zo blijkt die kandidaat ineens geschikt voor een functie waar je hem normaal nooit aan gelinkt zou hebben.

Persoonlijk contact zorgt ook voor langetermijnrelaties, dus het zorgt ervoor dat je op langere termijn steeds meer klanten en kandidaten kunt gaan bedienen. Weet jij na een jaar nog de favoriete hobby van je contactpersoon en ga je hier als enige ook nog met hem over in gesprek? Reken maar dat de kans veel groter is dat een opdrachtgever wederom voor jou kiest!

tigris

# Meer rendement voor de intercedent

## Contactgegevens

085 105 16 50

info@tigris.nl

**Locatie hoofdkantoor**

Edisonweg 12A

Alblasserdam

**Kvk** 68653875