

Vermittler zwischen Unternehmen und Kandidaten

ThinkHeads | NET WORK PEOPLE

Kunde: ThinkHeads
Branche: Personalberatung
Mitarbeiter: 6
www.thinkheads.de
www.xing.com/companies/
thinkheadsgmbh

Anforderungen:

Personalvermittlung im ICT-Bereich

Verwendete Produkte:

- XING Talentmanager
- XING ProJobs Stellenanzeigen

Nutzen:

- Gute Möglichkeiten zur Verwaltung und Ansprache von Kandidaten
- Schnelles Auffinden geeigneter Bewerber
- Aufbau eines eigenen Netzwerks

Kundenkontakt:

ThinkHeads
Michael von Hirschfeld
Holländischer Brook 3
20457 Hamburg
Deutschland

Inmitten der alten Speicherstadt im Hamburger Hafengebiet hat die Personalberatung ThinkHeads ihren Sitz. Das Unternehmen, das 2010 von Michael von Hirschfeld gegründet wurde, hat sich auf ein genau definiertes Marktsegment spezialisiert: die Vermittlung von Positionen im Senior-Bereich der Digital-/IT- und Medienbranche. Mit seinen fünf Mitarbeitern ist ThinkHeads dabei außerordentlich erfolgreich. Langjährige Bestandskunden und exzellente Empfehlungen haben ThinkHeads zu einer der Spitzenadressen gemacht, wenn es um die Personalvermittlung im ICT-Bereich geht. Von Anfang an setzte ThinkHeads dabei auf XING und hat selbst wertvolles Feedback zur Entwicklung des XING Talentmanagers gegeben.

Ausgangssituation: Schlüsselpositionen schnell und zuverlässig besetzen

Viele Unternehmen betreiben selbst Recruiting-Abteilungen, um Fachkräfte für den eigenen Bedarf anzuwerben. Wichtige Schlüsselpositionen zu besetzen, kostet allerdings oft viel Zeit und erfordert langjährige Erfahrung. Häufig wird deshalb ThinkHeads beauftragt, wenn es darum geht, geeignete Kandidaten für derartige Positionen zu finden. Ein Mitarbeiterprofil in der ICT-Branche kann so spezifisch oder neu sein, dass es darauf ankommt, bei der Mitarbeitersuche besonders sorgfältig zu arbeiten, um wirklich den genau richtigen Bewerber für eine Stelle zu finden, erklärt von Hirschfeld. Und er kennt sich aus in der Branche. Er hat nicht nur Erfahrung in der Personalvermittlung gesammelt, er hat auch selbst mehrere Jahre im IT-Bereich gearbeitet. Diese Branchenkenntnis bringt ihm heute viele Pluspunkte. Er und seine Mitarbeiter wissen genau, worauf es ankommt und verfügen über differenziertes Fachwissen. Dennoch ist es eine komplexe Aufgabe, immer den richtigen Kandidaten zu finden.

Lösung: Gutes Qualifying und gezielte Ansprache

Personalberatung ist für ThinkHeads mehr als das Rekrutieren des richtigen Bewerbers. Der Personalvermittler sieht sich vielmehr als Vertreter des Unternehmens und betont das Employer Branding im gesamten Recruiting-Prozess. Es kommt darauf an zu verstehen, welche Erwartungen ein Kunde

Experten-Tipp:

„Die Motivation ist der Schlüssel für die Besetzung. Die Frage, warum sich jemand in seiner Karriere wie entwickelt hat, ist im Qualifying äußerst wichtig, um dann auch beim Kunden Erfolg zu haben.“

MICHAEL VON HIRSCHFELD
GESCHÄFTSFÜHRER
THINKHEADS



Foto: ThinkHeads

hat und wie das Unternehmen und die Position im Markt angenommen werden. „Zudem kommen wir manchmal zu dem Ergebnis, dass eine zu vergebene Stelle gar kein Thema für eine Festanstellung ist. Etwa wenn es darum geht, einen Mitarbeiter für ein Startup zu gewinnen. Dann ist vorübergehend vielleicht eher ein Interim-Manager gebraucht und später jemand, der das Ganze operativ managt, bewahrt und weiterentwickelt. Das sind aber ganz verschiedene Rollen“, erklärt von Hirschfeld. Um die gestellten Aufgaben erfolgreich zu erfüllen, formulieren die Mitarbeiter von ThinkHeads eine möglichst genaue und vor allen Dingen ehrliche Stellenbeschreibung. Doch das Unternehmen betreibt kein klassisches Anzeigenmarketing: Die Stellenbeschreibung wird passiv, über die eigene Website, über Social-Media-Kanäle und auch den **XING Stellenmarkt** verbreitet. Hier nutzt ThinkHeads außerdem die für Personalberater kostenfreien **XING ProJobs** Stellenanzeigen, die exklusiv von ProJobs-Mitgliedern gesehen werden können. Damit kontaktieren sie die besondere Gruppe der aktiv Suchenden auf XING.

Wenn es um die aktive Rekrutierung geht, kommt der **XING Talentmanager** ins Spiel: „Das ist im Prinzip das erste Tool, das wir bei einer Personalvermittlung in die Hand nehmen“, so von Hirschfeld. Anhand der Daten im XING Talentmanager können von Hirschfeld und seine Mitarbeiter erkennen, welche Bewerber zu dem zuvor erstellten Jobprofil passen. Nicht zuletzt aufgrund der erweiterten Informationen, die Kandidaten über XING ProJobs bieten: Dank umfangreicherer Profilangaben zu jeder beruflichen Station, zusätzlicher Kontaktangaben und der Möglichkeit, weitere Dokumente anzuhängen, können sich Jobsuchende noch besser darstellen und ihre beruflichen Vorstellungen präziser formulieren. Aber mit dem XING Talentmanager findet ThinkHeads nicht nur seine Kandidaten unter rund 8 Millionen XING-Mitgliedern im D-A-CH Raum, die das Unternehmen dann diskret ansprechen kann. Das Tool ermöglicht es auch, geeignete Kandidaten intern zu verwalten, jedem innerhalb eines Projekts einen Status zuzuordnen und so ein eigenes Netzwerk aufzubauen. Jeder Mitarbeiter aus dem Research-Bereich kann dann sehen, ob ein Kandidat bereits von ThinkHeads angesprochen wurde, wie diese Kontakte verlaufen sind und ob Kandidaten vielleicht auf XING schon miteinander verbunden sind. Besonders begeistert ist von Hirschfeld

„Einer der gigantischen Vorteile vom XING Talentmanager ist es, dass wir im Team damit arbeiten können und zum Beispiel sehen, wen wir in verschiedenen Projekten angeschrieben haben.“

MICHAEL VON HIRSCHFELD
GESCHÄFTSFÜHRER
THINKHEADS

auch von der Möglichkeit, Feedback an XING zu geben, die er auch umfassend nutzt: „Vom Talentmanager waren wir von Anfang an überzeugt. Dennoch gibt es natürlich immer irgendetwas, das man verbessern könnte. Und da zeigt sich die Stärke von XING als Partner: Das Unternehmen ist nah am Kunden dran – wir erleben direkt, wie unsere Vorschläge in die Weiterentwicklung des Produkts einfließen.“

Für die erfolgreiche Personalvermittlung ist ein sorgfältiger Umgang mit den Kandidaten eine wichtige Voraussetzung. Für viele Kandidaten ist es angenehmer, wie von Hirschfeld erklärt, wenn sie erst einmal mit einem Personalvermittler sprechen können, als wenn sie es gleich mit dem potenziellen Arbeitgeber zu tun haben. Gemeinsam mit den Kandidaten kann dann eine Strategie entwickelt und genau festgestellt werden, ob ein Kunde und der von ThinkHeads ins Auge gefasste Bewerber zueinander passen. Dabei ist heutzutage oft gar nicht das Gehalt die entscheidende Motivation dafür, dass sich ein Bewerber für eine Stelle interessiert. Denn manchmal bedeutet ein Wechsel zwar keinen höheren Verdienst, verspricht aber eine interessantere Tätigkeit. Auch eher konservative Unternehmen können oft mit Werten wie Kontinuität und Sicherheit überzeugen.

Ausblick: Zukunftsfähig dank Weiterentwicklung

Die Anforderungen in der digitalen Branche werden nach Michael von Hirschfelds Einschätzung in den kommenden Jahren weiter steigen. Deshalb werden in diesem Bereich auch immer wieder sehr spezifische und neue Anforderungen an Mitarbeiter gestellt. Natürlich werden die Unternehmen versuchen, verstärkt selbst im Bereich Personalbeschaffung tätig zu werden, so von Hirschfeld. Aber vor allem Führungskräfte für das digitale Unternehmen und erfahrene Digitalspezialisten werden über externe Personalberater besetzt werden müssen, um den nachhaltigen Erfolg sicher zu stellen. Um sich diesen Aufgaben zu stellen, entwickelt sich ThinkHeads selbst ständig weiter und baut seine Möglichkeiten aus – nicht zuletzt mit Unterstützung der E-Recruiting-Lösungen von XING.

Erfahren Sie mehr über E-Recruiting-Produkte von XING: recruiting.xing.com · e-recruiting@xing.com

XING AG · Dammtorstraße 30 · 20354 Hamburg · Deutschland · Tel.: +49 40 419 131-784 · www.xing.com