



Der eRecruiter

„Erfolg ist die Summe richtiger Entscheidungen“

Januar 2016

Schnell und effektiv zu besseren Entscheidungen

Wie der eRecruiter richtige Personalentscheidungen unterstützt

Das richtige Personal wird in immer stärkeren Maße zum entscheidenden Erfolgsfaktor für Unternehmen. Damit kommt auch Entscheidungen bei der Personalauswahl eine immer größere Bedeutung zu, denn Fehleinstellungen kosten nicht nur Geld, sondern behindern zusätzlich die Entwicklung des Unternehmens.

Möglichst schnell die richtigen Personalentscheidungen zu treffen, ist Ziel einer jeden Personalabteilung. Die wichtigste Beurteilungsgrundlage für Recruiter stellt dabei immer noch der Lebenslauf dar. Mit ihm wird entschieden, welcher Bewerber in den Bewerbungsprozess eingeladen wird – zum einen in Anlehnung an die beruflichen Hard Skills – zum anderen werden bei richtiger Interpretation vor allem auch die erworbenen Kompetenzen und Soft Skills betrachtet.

Die richtige Interpretation des Lebenslaufs ist entscheidend

Den Lebenslauf über die offensichtlichen Fakten hinaus richtig zu interpretieren ist eine Kunst. Eine Kunst, die sich spezialisierte Recruiter gerne teuer bezahlen lassen.

In Zeiten steigender Fluktuation kann sich dadurch ein imposanter Kostenfaktor entwickeln, den sich vor allem kleinere und mittlere Unternehmen, die nicht immer über eine eigene Recruiting-Abteilung verfügen, nicht leisten können oder wollen.

Der LogOn eRecruiter in Verbindung mit online-Stellenanzeigen bietet hier eine innovative und kostengünstige Alternative. Er ermittelt aus dem Lebenslauf nicht nur die vordergründigen Daten, sondern interpretiert diese, wie es ein erfahrener Recruiter tun würde. Als Ergebnis liefert er einen umfassenden Profil- und Match-Bericht.

Gerade für Positionen im Bereich Sales und IT, bei denen Stellenbeschreibungen und Anforderungen sehr individuell sind und Begriffe nicht einheitlich verwendet werden, erstellt der eRecruiter ein detailliertes Profil, aus dem sich klar erkennen lässt, ob der Kandidat – unabhängig von den Hard Skills – zum Unternehmen passt. Ein echter Competence-Match, der die Philosophie unterstützt: Hire for competence, train for skills.

Seite 1

Die Richtige Interpretation des Lebenslaufs ist entscheidend

Seite 2

Die Erfahrung eines Recruiters online per Knopfdruck

Seite 2

Schnelligkeit und Transparenz bringen Wettbewerbsvorteil

Seite 2

Wie sieht Recruiting in der Zukunft aus?

Eine Entwicklung von:



Ganz konkret: Ein Bewerber für eine Sales Position hat bereits Vertriebserfahrung. Das Spezialisten Profil des eRecruiters erkennt nun, welche Kompetenzen der Kandidat dabei erworben hat: liegt seine Stärke in der Argumentation, oder eher im Beziehungsaufbau oder vor allem in der Abschluss-Stärke? Je nachdem, worauf das Unternehmen besonderen Wert legt, fallen der Match-Bericht und die Interview-Empfehlung entsprechend unterschiedlich aus.

Die ganze Erfahrung und das Wissen eines Recruiters einfach auf Knopfdruck.

Die im System hinterlegte Logik verbindet dabei intuitiv die Daten aus dem Lebenslauf und erstellt ein erweitertes Kandidaten Profil für den Personaler als Entscheidungsgrundlage und Empfehlung. Anders als bei bekannten Begriffsorientierten Suchen und Filterkriterien, geht der eRecruiter mit einer intuitiven Analyse und Logik vor. So können auch Bewerbungen von Quereinsteigern, die immerhin rund ein Drittel der Kandidaten ausmachen, neutral bewertet werden.

Die endgültige Entscheidung, ob eine Person in das Unternehmen passt und ob derjenige dann auch die Stelle annehmen will, wird immer noch zwischenmenschlich getroffen. Aber auf dem Weg dahin gibt es schnelle und effektive Hilfsmittel, die maßgeblich dazu beitragen, dass die Entscheidung richtig getroffen wird, da sich Personaler einfacher und besser in die Sicht des Bewerbers versetzen können.

Schnelligkeit und Transparenz bringen den Wettbewerbsvorteil

Bewertung der Kontakte im Bewerbungsverfahren (Studie Mai 2015 softgarden & ESCH.)



1= überhaupt nicht wichtig, 7 = sehr wichtig

Auch Kandidaten legen beim Bewerbungsverfahren immer mehr Wert auf Schnelligkeit und Transparenz – zwei Faktoren, die die Meinung über das Unternehmen maßgeblich prägen. Der Match- und Profilbericht des eRecruiters trägt dem Rechnung und erleichtert die Gewinnung von Kandidaten. Kandidaten wollen über ihre Stärken und Kompetenzen reden und eine faire – AGG-konforme – und transparente Entscheidung.

Eine Umfrage unter Bewerbern im Vertriebsumfeld hat ergeben, dass sich 81% einen solchen eRecruiter auf Jobplattformen wünschen. Gleichzeitig bestätigen 87%, dass das vom eRecruiter erstellte Kompetenz-Profil gut bis sehr gut passt.



(Online Studie von LogOn unter Vertriebsmitarbeitern September 2015)

Wie sieht Recruiting in der Zukunft aus?

1. Bei der steigenden Zahl von online Bewerbungen auf Stellenanzeigen ist ein automatisches Matching für eine zeitnahe Auswahl unerlässlich. Das Matching muss aber mehr als nur reine Begriffssuchen umfassen, um der steigenden Zahl an Quereinsteigern und „gebrochenen“ Lebensläufen gerecht zu werden.
2. Die reinen Hard-Skills eines Lebenslaufs verlieren immer mehr an Bedeutung. Da Fachwissen sich ständig und immer schneller entwickelt und erweitert, gehen immer mehr Unternehmen dazu über, Skills zu trainieren und über Kompetenz einzustellen.
3. Bereits bei der Vorauswahl über den Lebenslauf muss dieser richtig interpretiert werden und vor allem die Kompetenzen und Soft-Skills richtig erkannt werden. Ein online eRecruiter liefert hier am schnellsten und günstigsten absolut neutrale und zuverlässige Berichte.
4. Die Herausforderung der Zukunft ist nicht nur Kandidaten zu finden, sondern sie auch zu gewinnen. Dabei fordern Kandidaten einen schnellen, transparenten und professionellen Bewerbungsprozess. Dies wird durch ein modernes Kandidaten Management System kombiniert mit dem eRecruiter für neutrale und umfassende Matchberichte gewährleistet.

Der eRecruiter mit seinen neutralen und intelligenten Match- und Profilberichten wird neben dem Lebenslauf die wichtigste Entscheidungsgrundlage für Personaler werden. Die Spezialisten-Profile für die Bereiche Sales und IT erlauben ein fundiertes Matching und konkrete Interviewvorbereitungen. Der automatisierte und schnelle Vorauswahlprozess liefert wertvolle und AGG-konforme Empfehlungen und spart Zeit, die dann für persönliche Gespräche zur Verfügung steht. Die beste Basis für richtige Entscheidungen.