PRESSEMEDDELELSE

PRESSEMEDDELELSE – Rekrutteringsbureau har vind i sejlene

Pressemeddelelse · Rådgivning og teknik



Som erhvervscoach er Jesper Dalhus i sit es, når han træner og udvikler erhvervsledere og sælgere. Da han startede virksomheden JEMAC for 10 år siden, var det primært træning virksomheden tog sig af – på det tidspunkt var det ca. 80 % træning og 20 % rekruttering.

I **dag er det lige omvendt, og ca. 80 % af omsætningen stammer nu fra de opgaver, JEMAC løser som rekrutteringsbureau.**

Stor succes med at rekruttere medarbejdere

Jesper Dalhus er certificeret hos Thomas International, som er en af verdens største udbydere, inden for adfærdsanalyser og test. Denne viden om menneskelig adfærd har givet vind i sejlene lige fra starten, fordi det denne måde er det muligt at skabe et perfekt match til det ledige job.

”Jeg er helt overvældet over, hvor mange virksomheder, der ønsker hjælp til at finde det rigtige talent. Nogle virksomheder har måske prøvet selv og fundet ud af, at det kan være både dyrt og vanskeligt selv at agere rekrutteringsbureau.

For at tiltrække nok kvalificerede talenter til virksomhederne, benytter jeg mig af search på samtlige opgaver. Det gør jeg primært via LinkedIn, hvor jeg har over 12.000 forbindelser, fortæller Jesper Dalhus, og selvom mange virksomheder oplever, at det er blevet sværere at finde de rigtige talenter, kan det absolut stadig lade sig gøre,” siger Jesper Dalhus.

”Som virksomhed kan man naturligvis selv vælge at stå for processen med at søge en ny medarbejder,” fortæller Jesper Dalhus, men virksomhederne løber hurtigt ind i udfordringer.

Som forholdene er lige nu, oplever mange virksomheder, at der ikke er ledige nok, som søger på en stillingsannonce – hvilket betyder, at virksomheden ikke har så mange kandidater at vælge imellem.

I perioder med mange ledige, løber virksomheden til gengæld ind i den udfordring, at når der kommer rigtig mange ansøgere, kan det være en stor opgave tidsmæssigt at forholde sig til alle ansøgerne.

Den tredje udfordring er, at det naturligvis er utroligt vigtigt at vælge den helt rigtige kandidat til jobbet!
En udvælgelse baseret på mavefornemmelsen kan koste kassen, og Jesper fortæller, at det ifølge undersøgelser koster op mod 300.000 kr. eller mere, afhængigt af branche, at tage

fejl, så processen må gå om.

Fordelen ved at bruge et lukket rekrutteringssystem er, at der er styr på GDPR – håndtering af ansøgere via e-mail er bestemt ikke hensigtsmæssigt med de nye regler inden for området.

Blandt landets mest succesfulde rekrutteringsfirmaer

”Jeg vil påstå, at enhver af de kandidater, vi præsenterer for virksomheden, er et ideelt match. Men selvfølgelig er der også personlige præferencer og kemi, der skal passe sammen – og det medtænker jeg også ud fra mit kendskab til pågældende virksomhed, så vi har nok en af landets bedste succesrater,” fortæller Jesper Dalhus.

Alle talenter kommer gennem en adfærdsanalyse

En af årsagerne til JEMAC’s høje succesrate er, at Jesper Dalhus er uddannet erhvervscoach og i stand til at spotte de små signaler hos dem, han har til samtale. ”Bl.a. er det altafgørende for mig, at kropssproget passer til det, der bliver sagt,” siger Jesper Dalhus.

En anden grund til at Jesper lykkes så godt med at lave et perfekt match er, at samtlige kandidater, som søger job igennem JEMAC, får lavet en adfærdsanalyse, allerede i screeningsfasen. (Dette er med i prisen).

Fordelen for virksomhedens ledelse er, at det er meget nemmere at træffe den rigtige beslutning, og så er det faktisk også meget tidsbesparende.

For kandidaten betyder det, at han eller hun kommer ind i et job, som vedkommende passer til rent adfærdsmæssigt, og dette kan have afgørende betydning for trivslen på sigt.
I denne forbindelse skal nævnes, at det også er vigtigt at lave et kulturmatch, så den nye kandidat passer super godt ind i virksomhedens kultur.

Endelig er det meget vigtigt at spørge ind til kandidatens motivation. Det er jo vigtigt, at kandidaten virkelig vil sit nye job, siger Jesper Dalhus.
Jesper Dalhus vil dog ikke afsløre den metode, som han bruger til at spotte kandidatens motivation med.

”Jeg ved jo ikke, hvem der læser med,” siger han med et smil.

Yderlige informationer

Erhvervscoach & Talentspejder Jesper Dalhus – www.jemac.dk

Online: https://pressemeddelelse.dk/pressemeddelelser/pressemeddelelse-rekrutteringsbureau-har-vind-i-sejlene/

Pressemeddelelsen er videreformidlet af Pressemeddelelse.dk. Pressemeddelelse.dk er ikke ansvarlig for indholdet. Spørgsmål til indholdet rettes til JEMAC ApS.