



Kunde

- Dienstleistungsunternehmen

Ausgangssituation

- Höchste Ansprüche an das Bewerbermanagement
- Viele unterschiedliche Bearbeitungssysteme
- Aufwändige Kampagnensteuerung

Rolle von legodo

- Hersteller und Lieferant der Software
- Durchführung der Schulungen

Nutzen

- Integrierter und durchgängiger Kommunikationsprozess
- Minimierte Pflege der Vorlagen und Textbausteine durch den Fachbereich
- Einführung effektiver Controlling- Funktionen
- Bis zu 40 Personentage Einsparung bei Kampagnensetup und -durchführung



Die neue Generation des Candidate Relationship Management

Besonders bei Dienstleistungsunternehmen besteht eine immer stärker werdende Notwendigkeit, den kontinuierlichen Strom von hoch qualifizierten Bewerbern sicherzustellen. Die Lösung? Ein Bewerbermanagement mit einer individualisierten Ansprache, die sich von anderen Unternehmen unterscheidet.

Mitarbeiter sichern den Erfolg

Das weltweit führende Dienstleistungsunternehmen mit einer anspruchsvollen Top-Klientel setzt Benchmarks in professioneller Unternehmensführung. Aufgrund der Besonderheiten im Dienstleistungsgeschäft und höchsten Ansprüchen an Professionalität nehmen die Mitarbeiter des Unternehmens die zentrale Rolle ein.

Bereits beim Recruiting werden Kandidaten gesucht, die sich durch ausgezeichnete Leistungen, eine hervorragende Qualifikation und hohe Ansprüche auszeichnen. Die Kommunikation mit einer solchen hart umworbenen Zielgruppe erfordert eine ebenso hochwertige wie individuelle Ansprache.

Individuelle Bewerberansprache

Mit Einführung des Candidate Relationship Management auf Basis von Siebel CRM (Oracle) wurden die üblichen Bordmittel im CRM-System für die Bewerberansprache genutzt. Diese waren dem Anspruch der Recruiting-Abteilung an Individualität und Dynamik jedoch nicht gewachsen.

Um eine Bewerberansprache mit individuell abgestimmten Texten automatisiert und prozessintegriert durchzuführen, wünschte man sich Designmöglichkeiten, die weit über das Klartext-Format (engl. Plain Text) in E-Mails hinausgehen und das Einbinden von Grafiken und PDF-Dateien unterstützen.

Eine weitere Herausforderung stellten die vielen unterschiedlichen Bearbeitungssysteme dar:

- Segmentierung in Siebel CRM
- Export in Microsoft Excel
- Verarbeitung in Microsoft Word
- manueller Versandanstoß in Lotus Notes

legodo sorgt für einen nahtlosen Kommunikationsprozess

Die legodo Software wurde innerhalb weniger Monate für 100 Arbeitsplätze an mehreren Standorten in Deutschland implementiert. Ein System aus vier verschiedenen Anwendungen wurde durch nur ein einziges Oracle-Siebel-CRM ersetzt. Die Software erlaubt dem Unternehmen dabei, die Kommunikation so zu individualisieren, dass die Inhalte in Abhängigkeit des Empfängers dynamisch generiert werden.

Durch das legodo-Regelwerk und die Einführung neuer intelligenter Textbausteine konnten die bis dato 500 mehrsprachigen Vorlagen auf nur 100 reduziert werden. Die Fachseite plant eine weitere Reduktion auf nur noch 10 Vorlagen für alle Individualschreiben und das Kampagnenmanagement im Recruitingprozess, in dem zu 90 % E-Mails versandt werden. Allein mit Kampagnen werden heute 75.000 E-Mails pro Jahr verarbeitet und automatisiert versandt.