



Case Study Kemmler Baustoffe GmbH

mobileJob.com – das Navi zu neuen Mitarbeitern

Kemmler ist einer der Spezialisten für Baustoffe jeglicher Art – vom Dachziegel über die Wandfliese bis hin zu Farben, Fenstern und Gartenbauprodukten.



„mobileJob.com hat genau den richtigen Ansatz, um die für uns wichtigen Mitarbeiter im gewerblichen Umfeld zu finden. Die Ansprache ist auf passiv suchende Kandidaten optimiert. Anschließend erfüllt der mobile Bewerbungsprozess alle Voraussetzungen, um schnell und zuverlässig zum Vorstellungsgespräch und idealerweise zur Einstellung zu kommen. Keine Frage: Diese Lösung ist durch die bemerkenswerten Erfolge zu einer Standard-Lösung für unsere Mitarbeitersuche geworden.“

Michael Huber,
Leiter Personal Kemmler Baustoffe GmbH

Die Ausgangssituation

Kemmler, renommierter Baustoffspezialist an zahlreichen Standorten, suchte Berufskraftfahrer – eine schwer zu findende Kandidatengruppe, in erster Linie passiv auf Jobsuche und daher über konventionelle Recruitingquellen kaum ansprechbar.

Das Recruiting-Ziel

Nachdem die Mitarbeitersuche über konventionelle Jobbörsen ohne Erfolg blieb, war es erstes Erfolgskriterium, Bewerbungen von qualifizierten Kandidaten zu generieren. Zudem sollten am Ende der Kampagne konkret drei neue Kollegen gefunden werden – möglichst schnell und kostenbewusst.

Das mobileJob.com-Ergebnis

Über die Kampagne an der Seite von mobileJob.com stellte Kemmler innerhalb von nur einer Woche die ersten Mitarbeiter ein. Mittlerweile wurde die Mitarbeitersuche über mobileJob.com auch an anderen Kemmler-Standorten mit anderen Profilen aus dem gewerblichen Bereich aufgenommen.

Case Study Kemmler Baustoffe GmbH

Berufskraftfahrer sind für Unternehmen aus der Logistikbranche schwer zu finden. Es handelt sich um Kandidaten, die selten selbst aktiv auf Jobsuche, sondern in erster Linie passiv ansprechbar sind. Der Baustoff-Spezialist Kemmler kann ein Lied von diesem Recruiting-Dilemma singen. Daher kam mobileJob.com ins Spiel. Ergebnis: Innerhalb kürzester Zeit wurden die ersten Arbeitsverträge unterzeichnet.



1 Punktgenau: Ihr Job wird genau dort für passende Kandidaten sichtbar, wo diese offen und ansprechbar sind.



2 Komprimiert: Alle Informationen rund um Ihren Job auf einen Blick. So fällt es Kandidaten leicht, sich zu bewerben.



3 Schnell und unkompliziert: Über den Austausch mobiler Kurznachrichten entsteht die Expressbewerbung.

Recruiting in höchstem Tempo gefragt

Erste Anforderung an die auf vier Wochen veranschlagte Recruiting-Kampagne war hohes Tempo. Aufgrund gut gefüllter Auftragsbücher drängte die Zeit. Ausschreibung und Bewerbungsprozess sollten reibungslos ineinandergreifen. Mit genau auf Berufskraftfahrer ausgerichtete Facebook-Ads wurden passiv wechselwillige Kandidaten interessiert – ein Ansatz, den konventionelle Recruitingquellen nicht wählen, weil sie von einer aktiven Jobsuche ausgehen.

7

Tage bis zu ersten Einstellungen

In nur einer Woche zum Start-Ziel-Sieg

Der Erfolg der mobileJob.com Kampagne war beeindruckend. Nach nur einer Woche wurden die ersten neuen Kollegen bei Kemmler begrüßt– und das in einem Berufsfeld, in dem die klassischen Stellenanzeigen bei konventionellen Jobbörsen zu keinerlei Ergebnissen geführt hatten.