



Case Study

Mit mobileJob.com auf der Straße zu passenden Mitarbeitern

Sievert entwirft und realisiert Logistik-Lösungen für zahlreiche Branchen und unterschiedliche Güter. Mit ca. 300 eigenen Fahrzeugen ist die Sievert Handel Transporte GmbH einer der führenden Logistiker in den Bereichen Bau-, Energie- und Entsorgungslogistik.

www.sievert-transporte.de

**sievert
handel
transporte**



„mobileJob.com hat uns begeistert. Durch den Misserfolg über konventionelle Recruiting-Quellen waren wir auf der Suche nach einem neuen Zugang zum Kandidatenmarkt. Der Weg, passiv suchende Kandidaten über soziale Netzwerke sowie über das Smartphone zu erreichen, hat uns gezeigt: Es gibt die passenden Kandidaten – man muss sie nur richtig ansprechen, zum Beispiel über mobileJob.com.“

Volker Lauxtermann,
Prokurist, Sievert Handel Transporte GmbH

Die Ausgangssituation

Sievert Handel Transporte war auf der Suche nach Berufskraftfahrern – einer äußerst schwer zu findenden Kandidatengruppe, die in erster Linie passiv auf Jobsuche ist.

Das Recruiting-Ziel

Es sollten genügend Bewerbungen generiert werden, um am Ende eine Auswahl treffen zu können, über die die passenden Mitarbeiter eingestellt werden können.

Das mobileJob.com-Ergebnis

Alleine über mobileJob.com wurden mehr als hundert Bewerbungen generiert, die letztlich zu mehreren Einstellungen führten.

Case Study

Berufskraftfahrer – ein echtes Mangelprofil für Arbeitgeber aus der Logistikbranche. Denn es handelt sich hier um unbestrittene Fachkräfte, die mittlerweile auch selbst aktiv werden, um den nächsten Job zu suchen.

Die Sievert Handel Transporte GmbH, ein Tochterunternehmen der Sievert AG, mit Sitz in Lengerich, steht seit Jahren vor der Recruiting-Herausforderung neue und passende Mitarbeiter in diesem Tätigkeitsspektrum zu finden. Bisher versuchte das Unternehmen mit derzeit ca. 500 Mitarbeitern vor allem über konventionelle Online-Jobbörsen sowie über Print-Medien sein Glück – mit mäßigem Erfolg. Hintergrund: Printmedien werden von Arbeitssuchenden kaum noch für die Jobsuche verwendet. Doch damit wollten sich die Sievert-Personaler nicht zufriedengeben und probierten mit mobileJob.com eine Alternative zu den gängigen aber erfolglosen Recruiting-Kanälen aus. Am Ende stand ein beeindruckendes Ergebnis.

Recruiting in höchstem Tempo gefragt

Gleich an vier Standorten wurden passende Bewerber gesucht, um die jeweiligen Engpässe bei Kraftfahrern zu beheben. Wichtig war den Sievert-Personalern eine schnelle Umsetzungszeit der Kampagne. Ausschreibung und der dahinter liegende Bewerbungsprozess sollten so schmal wie möglich gestaltet sein. Mittels dieser Anforderung sollten Mitarbeiter gefunden werden, die zum Unternehmen passen und die die qualitativen Voraussetzungen mitbringen, die ausgeschriebenen Vakanzen auszufüllen.

Erfolgreiche Startaufstellung bei Facebook

Der erste Schritt zu neuen Mitarbeitern führte über Facebook: Mit genau auf Berufskraftfahrer ausgerichteten Facebook-Anzeigen wurden passiv wechselwillige Kandidaten für die vakanten Positionen adressiert, die zum vorher gemeinsam erstellten Anforderungsprofil passten – ein Ansatz, den konventionelle Recruitingquellen vor allem deshalb nicht wählen, weil sie eben von einer aktiven Jobsuche der Kandidaten ausgehen und daher oft an passiv suchenden Kandidaten vorbeigehen.

Über 7 Fragen zur Expressbewerbung in wenigen Augenblicken

Nächster Schritt: Kandidaten, die durch den Klick auf die Facebook-Anzeige ihr Interesse an den ausgeschriebenen Jobs anzeigten, wurden direkt in ein mobiles Bewerbungsgespräch per mobiler Kurznachricht geführt, das über das Smartphone äußerst schnell abgewickelt wurde. Der jeweilige Kandidat beantwortete sieben Fragen, die mobileJob.com im Vorfeld mit den Ansprechpartnern in der Sievert-Personalabteilung abgesprochen hatten. Aus den Antworten wurde eine Expressbewerbung generiert, die sofort im E-Mail Postfach der zuständigen Recruiter landete. Schneller und direkter geht es nicht – zumal diese Expressbewerbungen sofort als Entscheidungsgrundlage für die Einladung zum persönlichen Vorstellungsgespräch dienten.

In nur einer Woche zum Start-Ziel-Sieg

Der Erfolg der Kampagne schlug nahezu alle Rekorde. Insgesamt konnten 103 Bewerbungen generiert werden, die letztlich auch zu mehreren Einstellungen führten – ein Recruiting-Erfolg, an den vor der Zusammenarbeit mit mobileJob.com nicht zu denken war.