

**WEIL SIE SICH
NICHT TEILEN KÖNNEN**

CAREER TR
OPTIMISATI
SELECTION
PAY-ROLLIN
TALENT ATT
MANAGED SERVICES
RECRUITMENT
OUTSOURCING/SO
TALENT ENGAGEMENT/DIAGNOS
WORKFORCE STRATEGY/DIGITAL
NT/TECHNOLOGY & INNOVATION
DIGITAL & SOCIAL MEDIA/STRATE
OPTIMISATI
PROVISION
DIGITAL SO
MANAGEMENT
SERVICE CE

SHARED SE
RESOURCE
MANAGED S
WORKFORC
REACTION TI
PROGRAMM
OUTSOURC
PLANNING
SUCCESSIO
TRAINING S

RECRUITMENT PROCESS SERVICES FÜR LOYALTY PARTNER – FALLSTUDIE

Loyalty Partner

Loyalty Partner ist einer der führenden internationalen Anbieter von Loyalty Management Lösungen und stellt seinen Kunden über Payback Performance Marketing Möglichkeiten zur Verfügung. Außerdem bietet das Unternehmen über emnos und Loyalty Partner Solutions alle notwendigen Tools und Services zur Realisierung von Kundenbindungsprogrammen. Loyalty Partner beschäftigt derzeit etwa 800 Mitarbeiter. Als Tochterunternehmen des internationalen Kreditkartenanbieters American Express ist Loyalty Partner der Know-how-Träger für Marketing- und Couponing Plattformen innerhalb des Konzerns.

Ausgangslage – Starkes Wachstum, erhöhter Personalbedarf

Loyalty Partner befand sich infolge der Übernahme durch American Express in einer starken Wachstumsphase. Die Erweiterung des Geschäftsmodells brachte einen außergewöhnlich hohen Personalbedarf mit sich, besonders im Bereich Sales und Marketing. Die umfangreichen Rekrutierungsmaßnahmen konnten nicht mehr allein von den internen HR-Mitarbeitern erfolgreich abgedeckt werden. Das zu hohe Arbeitsaufkommen und die daraus resultierende Unzufriedenheit auf Kandidatenseite beeinflussten nicht nur die Rekrutierungserfolge, sondern auch das Image des Unternehmens.

Zielsetzung – Entlastung und Qualitätssteigerung

Um die offenen Positionen schnell mit passenden Kandidaten zu besetzen und die interne Personalabteilung zu entlasten, sollte ein Recruitment Process Service (RPS) – Partner die Bearbeitung ausgewählter Positionen übernehmen. Der RPS – Partner sollte in die interne Personalabteilung integriert werden und in der Lage sein, das Bewerbungsmanagement zu übernehmen. Zusätzlich sollten die Prozesse im Recruiting durchleuchtet und Optimierungspotentiale aufgezeigt und realisiert werden.

Lösung durch Hays RPS – Individuelles Leistungsportfolio

Entsprechend der Zielsetzung von Loyalty Partner, interne Entlastung zu schaffen sowie die Qualität des Prozesses und die Passgenauigkeit der Kandidaten zu steigern, führt Hays eine individuelle Lösung ein. Loyalty Partner vergibt einen Teil des hausinternen Rekrutierungsprozesses für offene Positionen an Hays, während andere wichtige Bausteine – die Rekrutierungsstrategie und die finale Entscheidung für einen Kandidaten – beim Kunden bleiben.



Ergebnis – Aufwand minimiert, Prozess beschleunigt, offene Stellen passgenau besetzt

Mit Hilfe von Hays RPS kann Loyalty Partner flexibel auf erhöhten Rekrutierungsaufwand reagieren und schnell passende Mitarbeiter einstellen. Durch den professionellen Prozess werden sowohl die Personalabteilung als auch die Fachbereiche erheblich entlastet und können sich so schnell wieder ihrem Kerngeschäft widmen.

Carolyn Schlegendal, HR Relationship Manager, Loyalty Partner: „Hays bietet eine enorme (zeitliche) Entlastung beim Vorscreening und Pre-Assessment der eingehenden Bewerbungen und stellt dadurch eine hohe Qualität der Kandidaten, die an die Fachabteilungen gehen, sicher. Die von Hays beauftragten Recruiter sind sehr professionell und konnten sich schnell in unsere Business-Bedarfe und Firmenstruktur einarbeiten und sind mittlerweile gefragte Ansprechpartner bei unseren Führungskräften. Durch die Unterstützung von Hays im Bereich RPS haben wir unsere Rückmeldungszeiten an Bewerber und die Dauer von Ausschreibung bis Einstellung deutlich verkürzen können. Dadurch können wir absichern, dass uns keine guten Kandidaten verloren gehen.“