

# ERFOLGREICHES RPO-PROJEKT FÜR EINEN AUTOMOTIVE KUNDEN

## Unternehmensvorstellung

BRANCHE: **AUTOMOTIVE**

STANDORTE: **40 WELTWEIT**

ANZAHL  
MITARBEITENDE: **5000 WELTWEIT**

Bei unserem Kunden handelt es sich um die Luxusmarke eines großen, südkoreanischen Automobilkonzerns. Das Unternehmen ist in Südostasien und in Nordamerika gut positioniert und strebt nun auch in Europa nach Wachstum.

Unser Kunde plante eine Ausweitung des Geschäftsmodells auf Deutschland und benötigte dringend Unterstützung im Bereich Recruiting. Aufgrund des Start-up-Charakters mussten intern HR-Strukturen aufgebaut und weiterentwickelt werden. Es war noch kein Recruiting-Team vorhanden und Führungskräfte wurden mit zahlreichen Recruiting Aufgaben betraut. Der Fokus lag neben der Gewinnung hochqualifizierter Talente für verschiedene Betriebs- und Managementebenen im IT und Engineering-Bereich auf dem Aufbau von klar definierten HR-Strukturen sowie auf der Etablierung eines einheitlichen Recruiting-Prozesses.

Zusammen mit dem Kunden wurden folgende **Projektziele definiert:**

- Steuerung und Übernahme des vollständigen End-to-End Rekrutierungsprozesses für die übergebenen Positionen
- Active Sourcing und schneller Aufbau eines Kandidaten-Pools
- Einführung eines Bewerbermanagement-Systems sowie ein schneller und reibungsloser Projektstart
- Eine skalierbare RPO-Lösung, um auf die individuellen Kundenanforderungen schnell und flexibel reagieren zu können

## Herausforderung

- Fehlendes Recruiting-Team sowie fehlende Strukturen und Prozesse
- Mangelnde Bekanntheit des Unternehmens in Deutschland
- Komplexer Kandidatenmarkt, erschwert durch Corona
- Fehlende Karriereseite und fehlendes Bewerbermanagementsystem

## Herangehensweise

- ✓ Aufbau und Etablierung eines einheitlichen Recruitingprozesses
- ✓ Sehr enge Zusammenarbeit mit dem Kunden
- ✓ Unterstützung durch unser Hays-internes Active Sourcing Spezialisten-Team
- ✓ Beratung und Unterstützung bzgl. Kampagnen und Marketingmaßnahmen sowie im Bereich Employer Branding

## Lösung

- ✓ Bereitstellung eines dedizierten Hays-Kundenteams bestehend aus Recruitment Partnern, einem Delivery Manager und Volume Sourcing Spezialisten
- ✓ Schneller Projektstart und eine reibungslose Implementierung
- ✓ Einführung eines Bewerbermanagement-Systems sowie Multichannelpostings
- ✓ Etablierung eines einheitlichen und reibungslosen Recruiting-Prozesses sowie Erstellung und erfolgreiche Umsetzung einer passgenauen Sourcing-Strategie
- ✓ Übernahme des kompletten End-to-End Recruiting-Prozesses inklusive Active Sourcing bis hin zum Nachhalten der Vertragsrückläufe
- ✓ Absolute Projekttransparenz durch die Bereitstellung regelmäßiger und aussagekräftiger Reportings

## FAKTEN

Über **25 erfolgreich besetzte Vakanzen** innerhalb der ersten 6 Monate

Die Anzahl vorgestellter Kandidaten für eine erfolgreiche Besetzung wurde über den Projektzeitraum **um bis zu 60% reduziert**

Signifikante **Verbesserung** der "Time-to-Hire"

Aufgrund der **äußerst hohen Kundenzufriedenheit** wurde das Projekt um weitere 6 Monate **verlängert**

**100% Besetzung der offenen Stellen** in einem sehr herausfordernden Kandidatenmarkt