

Case Study Exact

= exact

Hoogtepunten

- Lagere kosten door direct te werven via LinkedIn
- Een gevarieerde groep nieuwe werknemers voor verschillende afdelingen en functies
- Wereldwijd meer aandacht voor het bedrijf door een bedrijfspagina

Bedrijfsprofiel

Exact ondersteunt bedrijven bij het realiseren van een efficiëntere bedrijfsvoering. Het bedrijf levert een breed pakket aan software oplossingen voor uiteenlopende branches. De software varieert van salarisadministratie en (online) boekhouding tot bedrijfsanalyse, winkelmanagement en gespecialiseerde ERP-oplossingen.

Bedrijfsituatie

Exact is een groeiende onderneming met wereldwijd ongeveer 1800 werknemers. Als groeiend bedrijf moest Exact op zoek naar kwalitatief hoogwaardig personeel. Tijd verspillen aan weinig efficiënte oplossingen was geen optie.

De IT-firma maakt bedrijfssoftware voor onder andere loonadministratie, bedrijfsanalyse, winkelmanagement en ERP-oplossingen. Exact heeft kantoren in Europa, Azië en Amerika. Het hoofdkantoor staat in Delft. Noortje ten Hoope, wervingsmanager bij Exact: 'Twee jaar geleden had Exact 60 openstaande vacatures. Hoog tijd voor gerichte oplossingen.'

Het bedrijf stond voor verschillende uitdagingen. Ondanks de vestiging in Nederland had men weinig inzicht in de lokale arbeidsmarkt. Adverteren op algemene vacature sites bleek weinig efficiënt. De software-ontwikkelaar moest passieve kandidaten zien te bereiken, mensen die niet actief op zoek waren naar een baan. Daarbij was er behoefte aan een krachtige profilering om sterke kandidaten te kunnen aantrekken.

LinkedIn-oplossing

Exact kwam terecht bij LinkedIn. Noortje ten Hoope legt uit: 'We plaatsten in eerste instantie slechts enkele vacatures op LinkedIn. Vanwege de goede resultaten besloten we in 2011 een stap verder gegaan met de plaatsing van vacatures wereldwijd. Dit vergrootte onze naamsbekendheid in het buitenland en versterkte het merk internationaal.'

"We bespaarden al €25.000 door een senior manager te werven via LinkedIn en niet via een wervingsbureau."

Noortje ten Hoope, Wervingsmanager, Exact

“Ons marketingteam heeft ons bereik op LinkedIn enorm vergroot. Als ik nu een vacature plaats, komt die terecht bij 27.000 volgers.”

Noortje ten Hoope, Wervingsmanager, Exact

De marketingafdeling van Exact heeft veel tijd besteed aan het promoten van het bedrijf via LinkedIn. Ze hebben een krachtige bedrijfspagina gecreëerd met informatie over hun producten en diensten. Het bedrijf heeft nu meer dan 27.000 volgers. De marketinginspanning had een positieve uitwerking op de werving. ‘Als ik een vacature plaats, komt die terecht bij al onze volgers’, aldus Ten Hoope. Zij en haar collega’s delen bovendien de actuele vacatures binnen hun LinkedIn-netwerken, in LinkedIn-groepen en in andere sociale netwerken. Door het virale effect bereiken ze steeds meer potentiële kandidaten.

InMail

Over InMail is Noortje ten Hoope enthousiast: ‘InMail geeft me als recruiter de mogelijkheid om actief te werven. Ik kan mensen gericht benaderen waardoor de response rate erg hoog is. InMail heeft ons al diverse malen geholpen om de juiste mensen aan boord te krijgen.’

Voordelen

Werven via LinkedIn levert Exact concrete voordelen op:

- **Passieve kandidaten activeren**

LinkedIn geeft Ten Hoope en haar collega’s toegang tot kandidaten die niet actief op zoek zijn naar een baan. Exact recruteerde eind 2011 binnen een maand meer dan 48% van de nieuwe werknemers via LinkedIn. Over een heel jaar was dit cijfer al 25%. Veel van deze kandidaten waren niet actief op zoek naar een nieuwe baan.

- **Een vijver vol talent**

LinkedIn heeft Exact geholpen bij het werven van ervaren professionals, waaronder senior management.

- **Een positief beeld**

De ‘werk met ons’-banner en ‘zachte’ verkoopbenadering via LinkedIn werken heel goed voor Exact. De werkwijze is niet agressief en geeft een goede indruk van het bedrijf bovenop de inspanningen van de marketingafdeling. ‘De combinatie van onze bedrijfspagina met de profielpagina’s van collega’s geeft LinkedIn kandidaten een goed beeld van onze bedrijfscultuur’, aldus Ten Hoope.

- **Lagere kosten**

Het bedrijf haalde al diverse senior managers binnen via LinkedIn. Tegenover de traditionele methodes leverde dit een besparing op van ongeveer €25.000 per werving. Inmiddels vult Exact 84% van de vacatures zelf in, zonder de hulp van bureaus.

LinkedIn Gebruikerstips

- Begin gewoon. Het werven van enkele sterke kandidaten via LinkedIn zal het enthousiasme binnen je organisatie vergroten
- Deel vacatures met collega’s, in groepen en via sociale media. Het is gratis en het werkt viraal
- Zorg dat je persoonlijke LinkedIn-profiel bijgewerkt en actief is en moedig je collega’s aan om hetzelfde te doen