

Case Study

KBC



KBC op LinkedIn

- Bedrijfspagina
- Producten & services pagina
- Careerpage Gold
- 3 Recruiter Seats
- 3 Jobmanagers
- 20 Job Slots
- Diverse advertenties

Bedrijfsprofiel

KBC is een geïntegreerd bank- en verzekeringsbedrijf dat zich richt op particulieren en kleine tot middel-grote bedrijven. KBC België maakt deel uit van de internationale KBC-groep. In België heeft KBC ruim 13.000 werknemers, verdeeld over verschillende hoofdkantoren en filialen.

Dicht bij de klant

Bank- en verzekeringsbedrijf KBC staat midden in de maatschappij. De economische crisis is aan KBC niet ongemerkt voorbij gegaan en heeft aanzet tot heroverweging van de zakelijke en maatschappelijke positionering. KBC hecht daarbij belang aan een goed contact met de dienstenmarkt en de arbeidsmarkt. Het bedrijf wil echt in de maatschappij staan, dicht bij de mensen, zowel de klanten als de medewerkers.

Sociale media zijn vandaag de dag niet meer weg te denken bij KBC. Met name LinkedIn neemt een belangrijke plaats in. KBC gebruikt het platform voor marketing- en HR-doeleinden. De focus ligt zowel op product brand als employer brand.

9tolife

LinkedIn is voor KBC een belangrijke tool om te werken aan het employer brand. De bedrijfscultuur is daarin belangrijk. KBC kent geen 9-tot-5 mentaliteit. Werken bij KBC is deel uitmaken van een gemeenschap waarbinnen werk en vrije tijd vloeiend in elkaar overgaan. Bij KBC spreken ze daarom liever van '9tolife'. Dit is dan ook de naam van het bedrijfscultuurplan waarmee ze met name de jongere generatie aan zich weten te binden. Via LinkedIn deelt KBC zijn '9tolife' met de doelgroepen.

Recruitment

Hoofd Recruitment & Administration Bert Verhaert is enthousiast over de mogelijkheden van LinkedIn: 'We gebruiken LinkedIn op drie manieren, als intelligent Job Board, als medium om onze cultuur uit te dragen en om actief contact te leggen met talent,' aldus Bert Verhaert.

Het KBC Job Board stemt de getoonde vacatures af op het profiel van de bezoeker. Zo ziet deze als eerste de vacatures die het best bij zijn profiel passen. De LinkedIn Recruiter Seat maakt het mogelijk om gericht te zoeken naar mensen met speciale competenties. Deze sterk gepersonaliseerde benadering levert goede resultaten op. De respons op de InMails is circa 35% waarvan dan weer 45% echt met KBC in gesprek wil gaan. Op deze manier heeft KBC het afgelopen jaar acht speciale vacatures kunnen invullen.

“Het virale effect van LinkedIn is enorm. Het biedt ons de mogelijkheid om onze KBC- cultuur en -waarden breed te verspreiden.”

Bert Verhaert, Head of Recruitment & Administration, KBC

Het actieve gebruik van LinkedIn maakte het voor KBC mogelijk om zelf een grotere rol te spelen bij het invullen van moeilijkere vacatures. Men maakt veel minder gebruik van headhunters en dat levert aanzienlijke besparingen op. Een bijkomend voordeel is dat het opbouwen van een employer brand beter lukt als je het zelf in de hand hebt en direct kunt communiceren.

Dat binnen KBC met name de dienst HR actief op zoek was gegaan naar creatieve oplossingen om kosten te besparen is niet onopgemerkt gebleven. De CEO van KBC beloofde de HR-afdeling voor hun inspanningen en prees de resultaten in de interne media.

Het virale effect is bijzonder sterk. KBC heeft binnen een jaar zo'n 11.000 volgers aangetrokken op LinkedIn. Deze mensen zijn allemaal op hun eigen wijze geïnteresseerd in de producten, diensten of de organisatie. Met frequente status-updates blijft KBC met hen in contact.

Voorloper

KBC is met het actieve gebruik van LinkedIn een voorloper op de Belgische markt. Bert Verhaert legt uit waarom: 'Vanuit onze cultuur roepen we hier niet graag dat we de beste zijn. Toch hebben we wel de ambitie om 'de referentie' te worden. En de referentie word je niet zomaar. Daarvoor moet je op alle gebieden toonaangevend zijn. Dat geldt dus ook voor het doelgericht gebruik van sociale media zoals LinkedIn. Want ook daarin willen we voorop lopen.'

LinkedIn als partner

LinkedIn is voor KBC een goede zakenpartner. KBC heeft één aanspreekpunt, de relatiemanager. Hij neemt regelmatig contact met hen op om de resultaten te bespreken. Hij wijst op verbeterpunten, zowel binnen als buiten het contract. Op die manier blijft KBC up-to-date en in staat om op basis van relevante informatie de koers te bepalen.

Toekomstplannen

Momenteel doet KBC het rustig aan wat het aanstellen van nieuwe mensen betreft. Maar als in de toekomst de markt weer aantrekt zal het bedrijf het gebruik van LinkedIn ongetwijfeld intensiveren. Voor hen betekent dit niet dat ze veel nieuwe features zullen gaan inzetten – ze gebruiken er al veel – maar dat ze de huidige mogelijkheden nog sterker willen benutten.

LinkedIn Gebruikerstip

Bert Verhaert:

'Als je LinkedIn wilt gebruiken, doe dit dan zo ruim mogelijk. Beperk je niet tot uitsluitend producten, of recruiting. Het biedt fantastische mogelijkheden om in contact te blijven met je doelgroepen en je cultuur en waarden uit te dragen.'