

Die ideale Besetzung finden – dank LinkedIn

idealo

idealo ist auf Wachstumskurs. Das Internet-Unternehmen braucht dafür vor allem gute Mitarbeiter:innen aus den Bereichen Tech und Sales. Im hart umkämpften Bewerber:innen-Markt ist das ein schwieriges Unterfangen. Dank LinkedIn aber ist es idealo gelungen, nicht nur passgenaue Kandidat:innen zu identifizieren, sondern auch die ambitionierten Wachstumsziele im Hiring zu erreichen.

idealo ist eine Preisvergleichs-Plattform für Produkte, Reisen und Flüge in Deutschland und Europa. Seit mehr als 20 Jahren behauptet sich das Berliner Tech-Unternehmen im kompetitiven E-Commerce-Umfeld. Um auch weiter an der Spitze der Branche mithalten und weiter wachsen zu können, sucht idealo kontinuierlich gute Leute – vor allen für Tech- und Sales bzw. Account Management-Positionen. Aber damit ist idealo nicht alleine. Talente sind rar, der Markt ist hart umkämpft. Das Unternehmen tut viel dafür, geeignete Kandidat:innen für sich zu gewinnen. Mit attraktiven Gehältern, Weiterbildungsmöglichkeiten, aber auch mit einer Unternehmenskultur, geprägt von Freiraum, Vertrauen und Verantwortung.

„Es ist unser Anspruch ein wertgetriebenes Unternehmen zu sein, das die Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und Mitarbeiter:innen in den Mittelpunkt stellt. Wir setzen deshalb auf eine familienfreundliche, inklusive Arbeitsumgebung und eine gelebte Work-Life-Balance.“



Christopher Opitz
Team Lead Employer Branding, idealo

Damit die potenziellen neuen Mitarbeiter:innen das auch erfahren, nutzt idealo natürlich bereits seit einigen Jahren LinkedIn. Bis 2020 lag der Fokus hauptsächlich auf der Nutzung der Tools Recruiter und Jobs. LinkedIn Recruiter unterstützt Unternehmen bei der Suche, Ansprache und Verwaltung von Kandidat:innen; mit LinkedIn Jobs lassen sich Stellenanzeigen (mit TSEP sogar in unbegrenzter Anzahl) auf LinkedIn veröffentlichen. Die Tools sind miteinander verknüpft und liefern datengestützte Erkenntnisse.

Und auch mit (Sponsored) Content hat das Digitalunternehmen bereits erste gute Erfahrungen gesammelt. „In einem so umkämpften Talente-Markt wie wir ihn hier in Berlin vorfinden, ist es für uns als Tech-Unternehmen selbstverständlich alle wichtigen Plattformen zu nutzen, um unsere Wachstumsstrategie zu unterstützen“, sagt Paula Müller, Head of People bei idealo. „Aber wir haben schnell gemerkt: Wir schöpfen hier noch nicht das volle Potenzial der Karriereplattform LinkedIn für uns aus.“



Seit Anfang 2020 ist deshalb TSEP fester Bestandteil der Recruitingstrategie. TSEP steht für Talent Solutions Enterprise Program und bietet Unternehmen den vollen Zugang zu allen Recruiting-Tools und -Möglichkeiten auf LinkedIn – umfassende Schulungsinhalte für die unternehmensinternen Nutzer:innen inklusive. Gerade in Kombination mit passenden Kampagnen, die für mehr Awareness und Engagement sorgen, hat diese Strategie den entscheidenden Unterschied gemacht, erklärt Müller: „Mehr Sichtbarkeit als attraktiver Arbeitgeber bei den relevanten Zielgruppen – dank der Gestaltungsmöglichkeiten der Kampagnen auf LinkedIn und der cleveren Verknüpfung mit allen weiteren Recruiting-Tools konnten wir dieses Ziel für idealo erreichen. Den Erfolg sehen wir jeden Monat in unseren Hiring Statistiken.“ Und Opitz resümiert: „Der Einsatz verschiedener Kampagnen zur Talent Lead Generierung aber auch zum gezielten Awareness-Aufbau hat gezeigt, dass wir unsere Reichweite und Follower-Base in den für uns relevanten Zielgruppen und Märkten über die vergangenen Monate signifikant ausbauen konnten.“

Herausforderung

- Das Tech-Unternehmen sucht Mitarbeiter:innen, um seine Wachstumsziele umsetzen zu können. Und befindet sich damit in einem extrem kompetitiven Talente-Markt. Besonders hart umkämpft sind Bewerber:innen mit Profilen aus dem Tech-Bereich – Software Engineers (FE, BE, Full stack), Data Scientist, Data Engineers, Tech Team Leads, Product Owner – sowie Kandidat:innen mit B2B Sales- und Account Management-Profilen. Zwar rekrutiert idealo nur für den Standort Berlin, die Bewerber:innen kommen aber – je nach Profil – auch aus Ländern jenseits des DACH-Raum.
- Um im Wettbewerb um die besten Talente zu gewinnen, muss idealo für mehr relevante Sichtbarkeit sorgen. Das Digitalunternehmen muss also nicht nur die Reichweite bei passenden Zielgruppen vergrößern, sondern auch mit den richtigen Inhalten punkten. Sich als attraktive und innovativer Arbeitgebermarke zu etablieren, ist insbesondere in Ländern jenseits der DACH-Region eine Herausforderung. Denn dort, wo das Berliner Tech-Unternehmen nicht mit seinen Produkten und Services auf dem Markt auftritt, ist es auch weniger bekannt.

Lösung

- idealo ist bereits als Consumer Brand bekannt. Darauf kann das Tech-Unternehmen aufbauen. Bereits vor Einführung von TSEP (Talent Solutions Enterprise Program) hatte das Unternehmen daher bereits – rein quantitativ betrachtet – einen guten Zulauf an Bewerber:innen.
- Mit TSEP in Kombination mit Kampagnen konnte das Berliner Digitalunternehmen aber nicht nur das Bewerbungskaufkommen vervielfachen, sondern auch dessen Qualität. Das bedeutet: Nicht nur mehr, sondern vor allem passendere Talente kommen heute auf das Unternehmen zu. Offene Stellen werden so schneller und besser besetzt.

Warum LinkedIn?

- LinkedIn bietet als internationale Karriere-Plattform für Professionals alle notwendigen Tools und Funktionen, um die gesamte Talent Attraction & Acquisition Journey abzubilden.
- LinkedIn bietet die professionelle Umgebung, in der sich idealo als Arbeitgeber positionieren und die Bekanntheit der Arbeitgebermarke auch im internationalen Umfeld ausbauen kann.
- Dank der Qualität der LinkedIn Daten findet idealo im hart umkämpften Talente-Markt qualitativ hochwertige und passgenaue Mitglieder-Profile.

- LinkedIn hat sich in Zeiten der Pandemie als zusätzlicher Kommunikationskanal etabliert, um mit unseren Mitarbeiter:innen in Kontakt zu bleiben, sie mit Unternehmens-Updates zu versorgen und als Multiplikatoren bzw. Employer Brand Ambassadors für idealo zu aktivieren.

Ergebnisse

+75 %

idealo unterbreitete im Jahr 2020 pro Monat deutlich mehr geeigneten Kandidat:innen Angebote als noch 2019 (Steigerung von monatlich 20 auf 35 Angebote)

Bis zu 4,5 %

monatliches Wachstum bei den Follower:innen seit Beginn des TSEP Programms in Kombination mit den Talent Lead- und Awareness/Engagement-Kampagnen. Seit August 2020 folgen damit mehr als 10.000 Mitglieder der LinkedIn Unternehmensseite des Digitalunternehmens idealo.

Mehr Relevanz

Es wurden im Jahr 2020 überproportional viele Follower:innen aus den Fokus-Zielgruppen Tech und Sales dazugewonnen (Organisch: +60 %, Paid: +104 %). Ein echter Gewinn für das Unternehmen auf Wachstumskurs.

857

idealo Mitarbeiter:innen sind aktiv auf LinkedIn und verstärken zunehmend als Multiplikatoren idealos Reichweite.

„idealo hat sich für 2020 und 2021 ambitionierte Wachstumsziele im Personalaufbau gesteckt. LinkedIn hilft uns dabei, idealo als Arbeitgeber in den für uns relevanten Zielgruppen bekannter und attraktiver zu machen. Den Erfolg sehen wir jeden Monat in unseren Hiring Statistiken.“

Paula Müller
Head of People, idealo



„Der Einsatz verschiedener Kampagnen zur Talent Lead Generierung aber auch zum gezielten Awareness-Aufbau hat gezeigt, dass wir unsere Reichweite und Follower-Base in den für uns relevanten Zielgruppen und Märkten über die vergangenen Monate signifikant ausbauen konnten.“

Christopher Opitz
Team Lead Employer Branding, idealo

