

# Die Zukunft des Recruitings liegt im Online Marketing

## Positionierung & Agilität

[hrConnectum](#) ist eine 2,5 Jahre junge Recruitment Marketing Agentur aus Karlsruhe mit derzeit 17 Mitarbeitern. Ihre Vision ist es, andere zu bewegen und über sich selbst hinauszuwachsen. Dafür kombinieren sie Active Sourcing mit Online Marketing Maßnahmen, um für ihre Kunden hohe Personalberatungskosten zu reduzieren und nachhaltig Top-Spezialisten auf Unternehmen aufmerksam zu machen. Agilität, die Fähigkeit Prozesse zu hinterfragen, sowie eine gute Positionierung ermöglicht es dem Unternehmen, nachhaltig zu wachsen und die Personalberatungsbranche neu zu gestalten.

*hrConnectum.*

NACHHALTIG REKRUTIEREN. LANGFRISTIG PROFITIEREN.





In Zukunft müssen Arbeitgeber jede einzelne Stelle im Wettbewerb um die besten Fachkräfte einzigartig positionieren.

Dabei ist LinkedIn für uns ein toller Sparringspartner, um neue Ideen zu testen, zu benchmarken und zum Erfolg zu treiben.



[Yves Scheffold](#)

Mitgründer hrConnectum

# Die Herausforderungen

## Steigerung der Reichweite bei der richtigen Zielgruppe

[hrConnectum](#) suchte eine geeignete Plattform, um sich als Unternehmen mehrschichtig zu präsentieren, seine Reichweite zu erhöhen und Vertrauen zu schaffen. Gleichzeitig geht es dem Unternehmen darum, Engagement zu schaffen.

## Verbesserung der Lead Qualität

Derzeit arbeitet die Recruitment Marketing Agentur an der besten Kommunikationsstrategie um qualitativ noch hochwertigere Leads zu bekommen. Bisher stand die Erstellung von interaktivem Content im Vordergrund - hauptsächlich Bild und Video Format.



# Die Erfolgsstory

## Vielschichtige Kommunikation & Targeting

Mithilfe von [LinkedIn Karriereseiten](#) und interaktiven Inhalten, wie Mitarbeiter Stories, Erfolgsprojekten und Insights baute hrConnectum seine Arbeitgebermarke.

Zusätzlich nutzt das Unternehmen zur Kundengewinnung [Sponsored Content](#) auf LinkedIn um gezielt zu Segmentieren und Inhalte an bestimmte Zielgruppen auszuspielen. Beim Targeting setzen sie hauptsächlich auf Unternehmensgröße und Berufsbezeichnungen. Damit erzielten sie innerhalb von 7 Monaten ein Follower-Wachstum von über 400 %. Das Unternehmen setzt dabei – als Vorzeigemodell für ihre Kunden – auf drei Wachstumstreiber:

- eine starke Arbeitgebermarke mithilfe der richtigen Positionierung,
- ein umfangreiches Verständnis der Zielgruppe und Candidate Journey, sowie
- das Erreichen der Zielgruppe mithilfe der Targeting-Möglichkeiten auf LinkedIn.

> 400 %

Follower-Wachstum innerhalb von 7 Monaten

> 40 %

Antwortrate für Recruiter

6 %

Klickrate bei Sponsored Content



### Interesse wecken

[Sponsored Content](#) und [Karriereseiten](#)



### Stellenanzeigen veröffentlichen

[Job Slots](#)



### Kandidaten finden

[Recruiter](#)