

VOLTA TRUCKS

Färdplan för framgångsrik rekrytering: Hur Volta Trucks använder LinkedIn för att påskynda snabba tillväxtplaner och etablera en hållbar varumärkesstrategi

En framgångshistoria

Elektrifierande tillväxtplaner kräver en ny inställning till rekrytering

Volta Trucks är ett ambitiöst startupföretag som har stora planer på att revolutionera logistiksektorn. Företaget är fast beslutet att förändra stadsmiljöerna genom att tillverka säkra, hållbara och helt elektriska lastbilar som minskar miljöpåverkan från fraktleveranser i städerna och skyddar utsatta trafikanter.

I september 2020 presenterade företaget Volta Zero, en specialbyggd, helt eldriven 16-tons lastbil med en central sittplats och ett stort hyttfönster som ger föraren bättre sikt.

Prototypen imponerade så mycket på logistikmarknaden att Volta Trucks i november 2021 tillkännagav Europas största inköp av helelektriska lastbilar; DB Schenker förhandsbeställde 1 470 fordon. Detta efterföljde Petit Forestiers förhandsbeställning av 1 000 Volta Zeros.



Efterfrågan väntas öka i takt med att fler länder förbjuder dieselfordon från större stadskärnor. Därför har intresset för företaget exploderat.

Under de senaste 12 månaderna har Volta Trucks ökat sin personalstyrka med hela 598 procent och har anställda i 14 länder. Nu vill Volta Trucks påskynda sina tillväxtplaner och har valt LinkedIn som strategisk partner för att hjälpa till med sin snabba tillväxtresa och sin strategi för talangvarumärken.

Utmaningen

Snabbt tempo och snabb tillväxt - att skala upp rekryteringsplanerna

”Det är svårt att hitta rätt personal med rätt mentalitet på en marknad med kompetensbrist”, förklarar Glenn Hiscocks, rekryteringschef på Volta Trucks. ”Fordonsindustrin är otroligt konkurrensutsatt. Även om man är ett väletablerat varumärke kan det vara svårt att hitta talanger. Volta är en ny aktör - vi vill revolutionera marknaden och etablera oss som en pionjär inom hållbarhet, så vi har varit tvungna att vara smarta när det gäller hur vi lockar de bästa talangerna till företaget.”

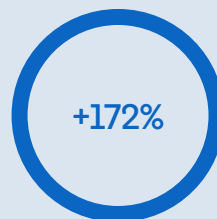
Läs mer

Resultat



Otrolig tillväxt

I juni 2021 hade Volta Trucks 41 anställda. Företaget har nu 465 anställda (en ökning med 1034 %). Alla har anställts via LinkedIn.



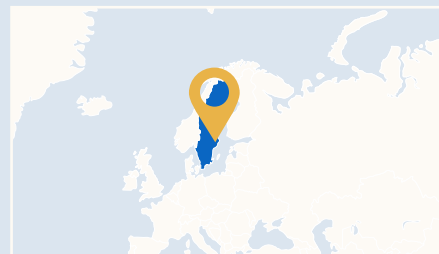
Ökning av antalet sökande

172 % ökning av antalet sökande efter införandet av LinkedIn Enterprise.



Ökad varumärkeskänedom

LinkedIn har ökat antalet jobbvisningar från 1 500 till 30 000, en ökning med 1900 %.



Under de senaste 12 månaderna har Volta Trucks rekryterat flitigt. År 2021 hade företaget 41 anställda. Nu har Volta Trucks 465 anställda, och den siffran växer i exponentiell takt.

”Vi kommer snart att tillverka Volta Trucks”, fortsätter Glenn. ”Vi skalar upp. Tack vare det stora intresset för våra lastbilar har vi beslutat att påskynda våra tillväxtplaner. Vi hade planer på att tillverka lastbilar på 7,5, 12, 16 och 18 ton. Vi lanserade 16-tonslastbilen och tänkte stegvis sprida utvecklingen av de tre andra, men vi har beslutat att köra på. Vi är helt på hugget och alla kör på 160 kilometer i timmen.”

Snabb produktutveckling medför dock utmaningar. Glenn säger: ”Vi bygger en lastbil så snabbt vi kan, men för att kunna göra det måste vi rekrytera så snabbt vi kan.”

”

LinkedIn är vår främsta källa för rekrytering och marknadsföring. Det är den enda kanal där vi spenderar pengar på platsannonser. Vi valde det för att det ger oss tillgång till alla marknader och ger oss en global räckvidd.”



Glenn Hiscocks

rekryteringschef på Volta Trucks

Läs mer

Lösningen

En företagsam lösning för ett företagsamt företag

Volta Trucks vände sig till LinkedIn för att få hjälp. Företaget behövde rekrytera kvalificerade ingenjörer, forsknings- och utvecklingspersonal i flera länder, samt kommersiella team och försäljningsexperten.

”När jag började på företaget fick jag en rekryteringslicens”, fortsätter Glenn. ”När rekryteringsteamet växte lade vi till fler licenser, men sedan pratade vår customer success manager med oss om hur vi kunde öka varumärkeskännetiden och arbetsgivarvarumärket.”

Volta Trucks rekryteringsteam valde att införa LinkedIn Enterprise. Plattformens funktioner - såsom karriärsidan - skulle vara till nytta för Volta under dess hypertillväxtfas.

”LinkedIn är vår främsta källa för rekrytering och marknadsföring”, tillägger Glenn. ”Det är den enda kanal där vi spenderar pengar på platsannonser. Vi valde det för att det ger oss tillgång till alla marknader och ger oss en global räckvidd.”

”

LinkedIn fungerar inte bara utmärkt som en resurs för våra rekryterare som lockar de bästa talangerna till företaget, utan är också välkänt som det nätverk där de flesta av våra potentiella kunder, som köper lastbilar, har kontakt med varandra. Vi ser ett betydande engagemang för Volta Trucks resa från vår LinkedIn-publik, då vi förflyttar dem från medvetenhet och övervägande till omvandling och till och med anställning!”



Duncan Forrester

kommunikationschef på Volta Trucks

Läs mer

Att driva förändring med hjälp av spelifiering

Volta Trucks fokuserar på hållbarhet och en förändrad säkerhetsdesign för att positionera företaget som en attraktiv arbetsgivare. För att locka till sig de bästa talangerna måste Volta Trucks fortsätta att vara strategiskt och ligga steget före sina konkurrenter.

”Vi skapade ett rekommendationsprogram och uppmuntrade våra anställda att berätta om våra anställningsmöjligheter”, säger Glenn. ”Vem är bättre lämpad att berätta om vårt företags vision än de personer som redan arbetar inom företaget?”

Volta Trucks använde en tredje part för att bygga ett programvaruverktyg som skulle fungera med LinkedIn. Verktöget utnyttjade de anställdas nätverk och gjorde det möjligt för de anställda att dela Volta Trucks innehåll och roller. I själva verket gjorde verktöget det möjligt för de anställda att söka i sina större nätverk, dela jobb och skicka meddelanden till personer med relevanta förbindelser.

”Vi har spelifierat rekommendationsprogrammet”, fortsätter Glenn. ”Vi gav de anställda en pollett [med ett monetärt värde] för att de delade med sig av ett jobb, och de fick sedan ytterligare en pollett om meddelandet visades. Om vi fick en jobbsökning fick de fler polletter och om deras kontakt intervjuades eller fick jobbet fick de ännu fler polletter. Detta drog verkligen in trafik till vår kanal.”

Att använda LinkedIn för att uppnå hållbar tillväxt

Glenn beskriver medarbetarnas engagemang som strålande. Varje månad delar cirka 40 procent av de anställda innehåll och arbetsuppgifter med sitt nätverk. Detta resulterar i ungefär sex anställningar per månad. ”Min tidslinje är full av människor som delar våra lediga jobb”, säger Glenn.

Det är dock inte den enda framgången. LinkedIn Enterprise har också stora framgångar.

Glenn förklarar: ”År 2021 fick Volta Trucks cirka 125 arbetssökande per månad. När vi uppgraderade till LinkedIn Enterprise blev alla våra jobb direkt tillgängliga på jobbsidan. För närvarande har vi omkring 200 aktuella roller och nu får vi omkring 1 700 arbetssökande per månad från LinkedIn.”

Volta Trucks har bekräftat att företaget snart kommer att lanseras i Paris och London, och har även pekat ut Madrid, Milano, Rhine-Ruhr-regionen i Tyskland och Randstad-regionen i Nederländerna som lanseringsorter.

”Våra anställningsplaner ändras dagligen”, fortsätter Glenn. ”Vi vill ha mer än 1 000 anställda i slutet av 2023, och vi vill ha 2 000 anställda 2024.”

Men för att göra det behöver Glenn hjälp. Han avslutar: ”LinkedIn har spelat en viktig roll i våra tillväxtplaner och har varit avgörande för att attrahera rätt talanger. Volta Trucks har ambitiösa framtidsplaner, och jag är säker på att LinkedIn kommer att fortsätta att spela en viktig roll i vår utveckling.”

Läs mer