Text k případové studii

**Od hledání kandidátů k dlouhodobé pomoci**

**Zadání**

**Hledání kandidátů s francouzštinou a němčinou**

Klient, globální HR softwarová společnost, nás oslovil kvůli nedostatečnému množství kandidátů hlásících se na inzerované pozice.

**Proč GoodCall**

**Aktivní vyhledávání bylo výhodou**

V GoodCallu jsme nabídli odlišný přístup k hledání a oslovování kandidátů. Nespoléhali jsme se na běžnou inzerci.

**Průběh**

**Síla kvalitní databáze a znalost trhu**

Kandidáty jsme začali vyhledávat v naší databázi i na sociálních sítích. Oslovovali jsme je pomocí personalizovaných příspěvků a zpráv.

**Výsledky**

**Přechod na dlouhodobou spolupráci**

Pro všechny pozice jsme brzy našli vhodné kandidáty a doplnili tak stav týmů. Kromě náboru jsme klientovi pomohli s nastavením interních požadavků a pomohli v další interní práci pomocí detailních reportů.