

Talent  
Acquisition  
Supply Chain

Talente frühzeitig für sich gewinnen. Unbesetzten Stellen vorbeugen.

## Paradigmenwechsel in der Rekrutierung

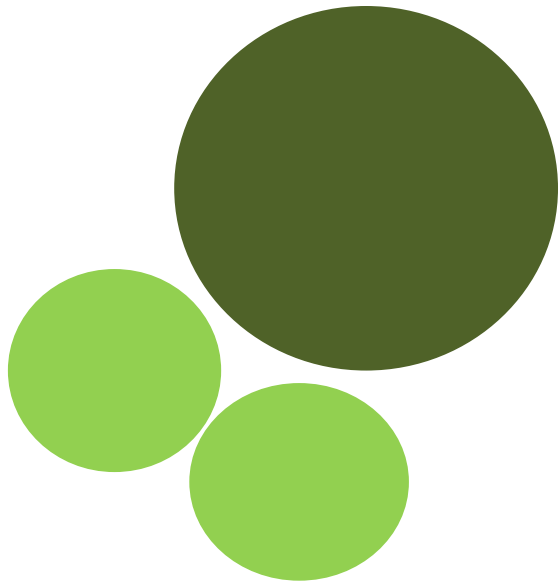
Ein Drittel der offenen Stellen sind schwierig zu besetzen. 5,7 % der offenen Stellen können sogar gar nicht besetzt werden. Insgesamt 90 % der Arbeitgeber haben Probleme, offene Stellen zu besetzen.



Die Bewerbermärkte werden enger. Es herrscht Wettbewerb um starke Kandidaten. Young Professionals und Professionals

werden immer stärker umworben und sind durch konventionelle Kanäle wie Anzeigensuche und vakanzorientierte Einschaltung eines Personalberaters immer schwieriger zu gewinnen.

Das Interesse von Kandidaten, die potenziell auf spezifische, schwer zu besetzende Anforderungsprofile und zum Unternehmen passen, muss **frühzeitig** geweckt werden. Und zwar zu einem Zeitpunkt, zu dem überhaupt noch keine Stelle für den Kandidaten vakant ist.



Zukunftsfähige Rekrutierung basiert nicht mehr nur auf einer rein vakanzorientierten Ansprache von Zielgruppen.

Dies gilt insbesondere für Positionen mit hoher Fluktuation, für erfolgskritische Schlüsselpositionen, für zukünftige Wachstumsphasen oder den Kampf um die sogenannten *digital natives* bzw. Mitglieder der Generationen y und z, deren Kompetenzen im Zuge der Digitalisierung benötigt werden.

Wir unterstützen Sie im Aufbau und der Pflege einer eigenen Talentpipeline bzw. Talentcommunity. Wir unterstützen Sie darin, die Talente systematisch über einen längeren Zeitraum an Ihr Unternehmen zu binden, so dass Sie sie zum richtigen Zeitpunkt zu einem Wechsel bewegen können:





Unsere  
Leistungen

## Aufbau einer Talentpipeline

Wir unterstützen Sie im Aufbau und der Pflege einer eigenen **Talentcommunity** und der dafür benötigten internen Strukturen. Wir unterstützen Sie darin, vorhandene Kanäle für die Akquisition von Talenten (bspw. Veranstaltungen, Netzwerke und Empfehlungen von Kolleg-

en, vergangene Suchen) systematisch zu nutzen. Wir ermitteln das Potenzial der Kandidaten, gleichen es mit relevanten Anforderungsprofilen ab und wecken ihr Interesse an einem zukünftigen Einstieg, so dass Sie sie bei Vakanzen kontaktieren können.

## Bindung von Talenten an Ihr Unternehmen

Wir organisieren und übernehmen für Sie die **systematische Beziehungspflege** zu Ihren potenziellen neuen Mitarbeitern. Durch eine **durchdachte Bindungsphase** wird den Kandidaten Interesse, Wertschätzung und Nähe vermittelt.

**Bindungsmaßnahmen** sind deutlich erfolgreicher, wenn sie personalisiert sind und auf den einzelnen Kandidaten eingehen. Damit überzeugen wir potenzielle Kandidaten von den Vorzügen Ihres Unternehmens, schaffen eine positive *candidate experience*, und sorgen dafür, dass diese aufrechterhalten wird, bis Sie den Kandidaten eine Position anbieten können.

Die Bindungsmaßnahmen werden individuell auf Ihre Unternehmenskultur und Ihre internen Möglichkeiten abgestimmt. Typische Bindungsmaßnahmen sind neben regelmäßigen telefonischen Kontakten bspw. Unternehmensführungen mit der Möglichkeit die potenziellen neuen Kollegen kennenzulernen sowie Laufbahncoachings, um die eigenen Entwicklungsziele mit den Entwicklungsmöglichkeiten der werbenden Organisation abzugleichen u.v.m.

Ihr Mehrwert



- Sie haben Talente kraft derer Sie Ihre zukünftigen strategischen Ziele erreichen werden und die Sie rechtzeitig identifizieren und an sich binden
- Sie können potenziellem Personalbedarf strategisch begegnen.
- Sie sparen sich langfristig die hohen Kosten für Personalberater.
- Sie sparen die direkten und indirekten Kosten, die durch unbesetzte Stellen (Schlüssel- und Engpassfunktionen) auftreten.
- Sie sparen sich Personalkosten, indem Sie die Umsetzung dieser Maßnahmen uns überlassen.
- Als zusätzlicher Mehrwert wird Ihre **Arbeitgebermarke gestärkt**. Sie positionieren sich als attraktiver Arbeitgeber, der seine Mitarbeiter genauso wichtig nimmt, wie seine Kunden.

**Dr. Verena  
Mayer**

**Dr. Verena Mayer**

Nach 9 Jahren Berufserfahrung als Personalberaterin ist Dr. Verena Mayer Expertin für Talentacquisition und Talent Relationship Management und unterstützt ihre Kunden darin, Maßnahmen und Instrumente hierfür zu konzipieren, zu implementieren und umzusetzen. Ihre Beratungsschwerpunkte liegen in der frühzeitigen Bindung von Talenten/Leistungsträgern. Als Coach und Trainerin bindet sie Mitarbeiter und Teams innerhalb Coachings im Einzel- und Teamsetting und innerhalb von Trainings.



Dr. Verena Mayer ist Coach, Trainerin, angehende Supervisorin sowie lizenzierte Beraterin für die MotivStruktur-Analyse (MSA).

Sie ist in den folgenden Fachverbänden ausgebildet und lizenziert:

Bundesverband Trainer, Berater und Coaches (BDVT), Deutsche Gesellschaft für Supervision (DGSv), Gesellschaft für personzentrierte Psychotherapie und Beratung (GwG).

**Dr. Robert  
Stimac**

**Dr. Robert Stimac**

Dr. Robert Stimac ist Naturwissenschaftler und war in der Lehre und Forschung tätig – unter anderem in Konstanz, Miami und San Diego. Dr. Robert Stimac agiert nun als Berater für die .Trilateral. und unterstützt Unternehmen in der Rekrutierung und Bindung von Talenten



Seine Branchenschwerpunkte sind Biotech, IT, Pharma und Chemie.

**Kontakt**

**Kontakt**

**Trilateral.HR Consulting**

Eichendorffstraße 70  
68167 Mannheim

Fon +49 (0) 621 43 70 92 22

Fax +49 (0) 621 43 70 49 04

[www.trilateral-hrconsulting.com](http://www.trilateral-hrconsulting.com)

[kontakt@trilateral-hrconsulting.com](mailto:kontakt@trilateral-hrconsulting.com)

