

Rekrutteringsprocessen

Tech-Huset sætter en stor ære i en rekrutteringsproces, hvor succeskriterier er funderet i datadrevet search, hvor der arbejdes ud fra 9 trin. Det er en prioritering at sikre kontinuerlig opfølgning overfor kandidater og kunder. Det er derfor vigtigt at sikre, at rekrutteringsprocessen ud fra kundens synspunkt så vel som kandidatens, er grundig og ikke mindst behagelig, således alle parter føler sig prioriteret, hørt, velorienteret og taget godt hånd om.



1. Dialog & Aftale

Indledende korrespondance og/ eller møder med henblik på afdækning af virksomhedens behov, kundens forretning og markedet for at finde den rette løsning og tilføre merværdi til kundens virksomhed.

2. Rollens definering



Personligt møde, mail og telefonkorrespondance omkring konsulentens ansættelsesvilkår samt en grundig job- og profilbeskrivelse med henblik på at finde det rette match.



3. Stillingsopslag

Udarbejdelse af stillingsopslag på baggrund af indledende drøftelser.

4. Publicering



Publicering og indledende search, herunder markedsføring på Tech-Husets anvendte medier såsom LinkedIn og website.



5. Screening

Kandidaternes profiler forhåndsscreenses for relevans efterhånden som kandidat puljen vokser. Tech-Huset identificerer egnede kandidater ud fra den aktuelle jobprofil, hvor vi iværksætter sourcing via egne og eksterne databaser, sociale medier, eget- og kundens netværk og direkte i markedet. Ikke alle vores stillinger slås op. Kandidatfeltet præsenteres løbende i sædvanlig fuld fortrolighed.

6. Kandidatpræsentation



Alle kandidater, der vurderes egnet ud fra de opstillede kriterier, præsenteres løbende. Ovennævnte med henblik på kundens stillingtagen til, hvorvidt kandidaten forventes indkaldt til yderligere fortrolig dialog.



7. Samtaleprocessen

Der forventes på dette stadie, at det er afklaret, hvilke kandidater der er videre i samtaleprocessen. Tech-Huset tilstræber altid en effektiv og kvalificeret proces således, at der kan gives rettidig stillingtagen til det øvrige kandidatfelt.

8. Status & afslutning



Der vil være en løbende forventningsafstemning og status omkring samtaleprocesserne hos kunden er en naturlig del af Tech-Husets DNA. Når samtaleprocessen er afsluttet, den rette kandidat er fundet og kontrakt er indgået, er kunden og Tech-Huset nået i mål. Tech-Huset sikrer afsluttende opfølgning på den samlede proces med kunden.