



Онлайн-конференция



Как внедрить CRM и найти путь к сердцу заказчика



Знакомство



Head of HR BP, компания UDV Group

- ◆ 10 лет в HR, с 2021 в IT HR
- ◆ Путь от HR до HR партнера для бизнеса
- ◆ Психолог и юрист по образованию
- ◆ Веду курс для студентов ИРИТ РТФ УрФУ

Знакомство

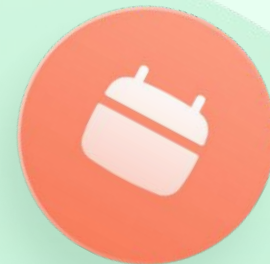
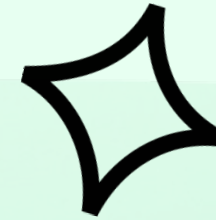


UDV Group или Unity In Digital Vision

- ◆ Два направления:
 - ◆ UDV Security – вендор, ведущий разработчик в области кибербезопасности
 - ◆ UDV Data Transformation – цифровая трансформация
- ◆ 10+ лет разработки
- ◆ Штат 250



Миграция 1.0



Так исторически сложилось

◆ Estaff

Предпосылки

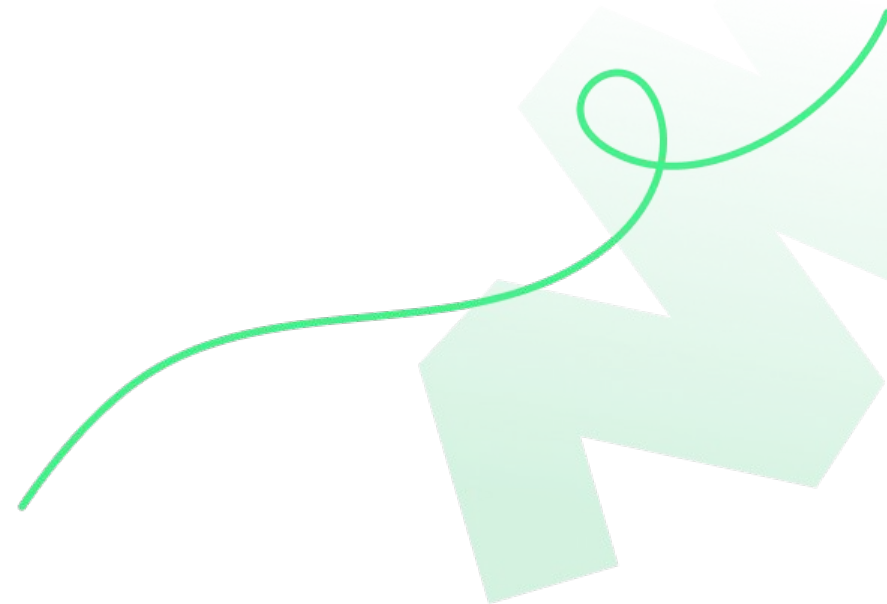
- ◆ Кастомизация продукта под процессы бизнеса
- ◆ Необходимые интеграции
- ◆ Личный кабинет руководителям
- ◆ Корректная аналитика по вакансиям, рекрутерам
- ◆ Доступ с мобильного телефона
- ◆ Бесшовный переход без потери данных
- ◆ Адекватная стоимость



Таймлайн проекта

2023

- ◆ Конец июня - представление новой CRM
- ◆ Июль – согласование Хантфлоу
- ◆ Август – подготовительные работы
- ◆ 14 сентября - старт



Переезд в новую CRM

Август 2023

Вводные данные: две компании/два юнита с разными процессами найма в одном аккаунте ХФ

- ✦ Получили от ХФ шаблонные базовые материалы и поддержку
- ✦ Продумали логику: как перенести статусы, причины и тд из Estaff в Хантфлоу
- ✦ Перенос базы на тестовый стенд, проверка
- ✦ Переезд на боевой стенд без потери данных и качества

Параллельно

- ✦ Обучение рекрутеров от Хантфлоу
- ✦ MVP базы знаний для нанимающих менеджеров на языке компании
- ✦ База знаний для рекрутеров



Переезд в новую CRM

После внедрения Хантфлоу

- ◆ Обучение от рекрутеров в сторону нанимающих менеджеров
- ◆ Ссылка на базу знаний Хантфлоу
- ◆ Ответы на вопросы нанимающих менеджеров 24/7

Как итог


- ◆ Две формы заявки на подбор
- ◆ Сложная орг. структура внутри
- ◆ Один домен на две компании/два юнита
- ◆ Параллельно сами учились (😊 спасибо службе заботы Хантфлоу)




Путь к сердцу заказчика

✦ 14 сентября - старт

Ответить Ответить всем Переслать

 Юрошева Юлия Борисовна 1 14.09.2023
FW: HR meeting

 Аналитика по вакансии IT рекрутер.JPG
84 KB

Коллеги, добрый день!

Новости HR UDV: значимые изменения в процессе рекрутмента и таймлайн ревью.

1. Значимые изменения в процессе найма: мы перешли на новую CRM систему рекрутинга Хантфлоу (ранее – E-staff)

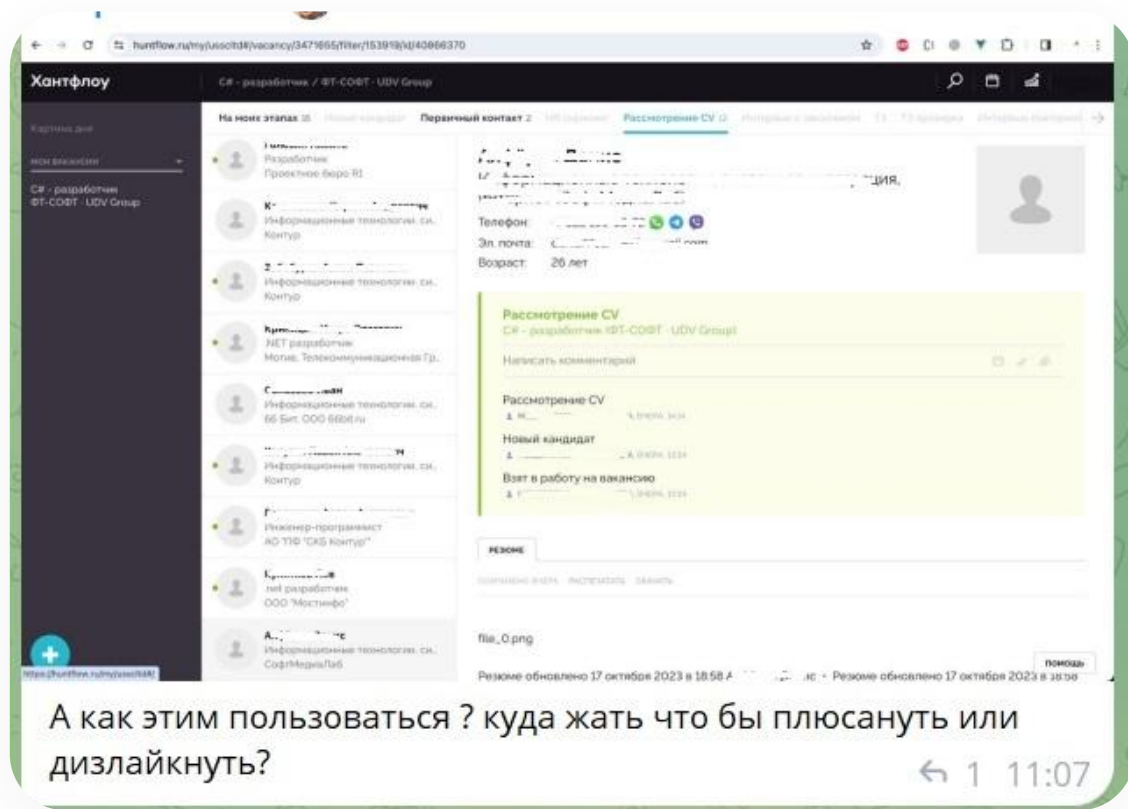
Система настроена, база кандидатов и вакансий перенесена в Хантфлоу из E-staff. Это значит, что далее бриф на подбор, процесс рассмотрения и обмена обратной связью по кандидатам будем осуществлять напрямую в новой CRM системе.

В чем ключевые преимущества CRM:



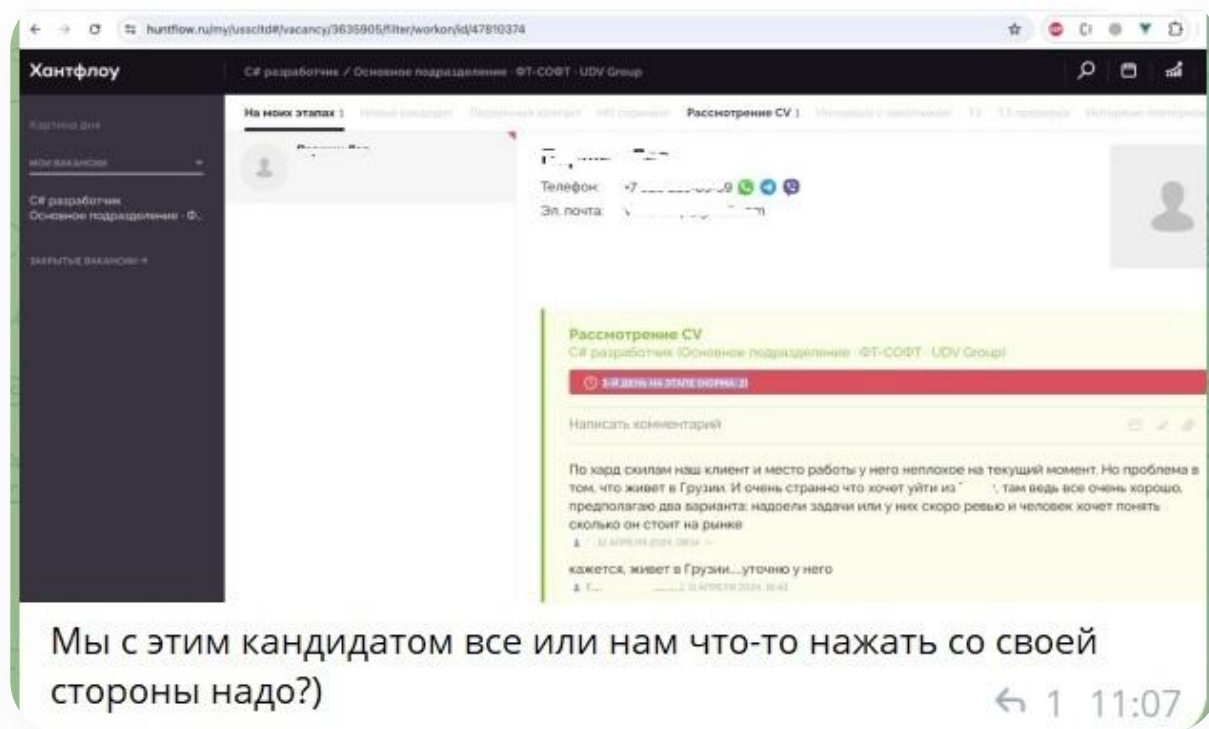
Путь к сердцу заказчика

✦ Все понятно? Да, спасибо. Через час...



Путь к сердцу заказчика

✦ Или так



Путь к сердцу заказчика

- ✦ Вся коммуникация в ХФ

Вывод: Скорее всего неплохо обучаем, коммуникабелен и может (хочет) работать в команде. Остался денежный вопрос и четкое понимание в какой проект.

11:10

Доброе утро 🤖
, ты что, обнулится? 😊 крутой рекап, но в хантфлоу мы же пишем)

11:10

... , привет!

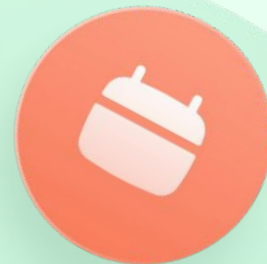
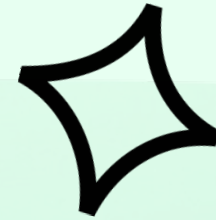
Добавила кандидатов в Хантфлоу, на этапе рассмотрения 9 резюме - все отклики. Прокомментируй, пожалуйста, в окошке, с кем можно было бы пообщаться, или наоборот - кто не интересен и почему.

upd - рассмотрение CV обычно до 2-х рабочих дней изменено 18:58 ✓

Привет! Отлично что написала. Я как раз думал, надо ли мне что-то с этим делать.



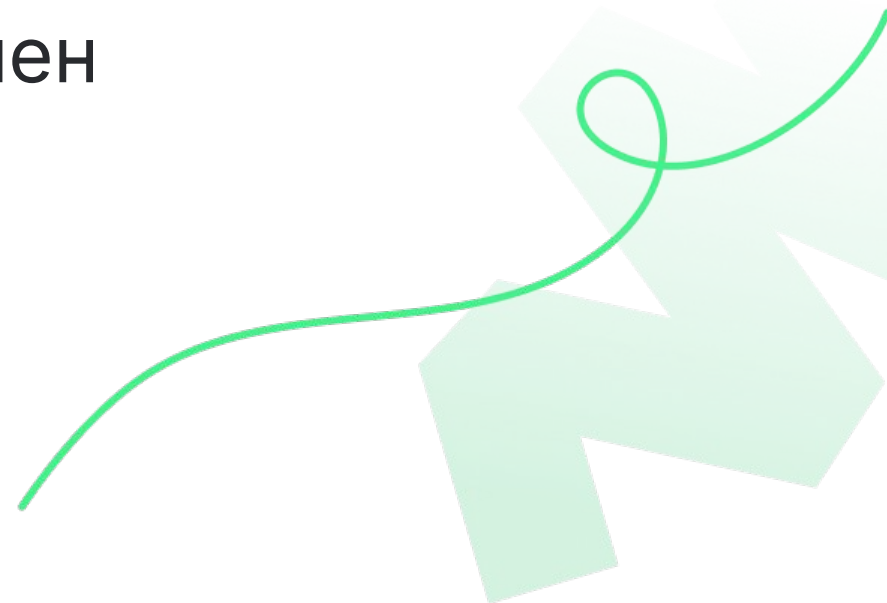
Миграция 2.0



Миграция 2.0

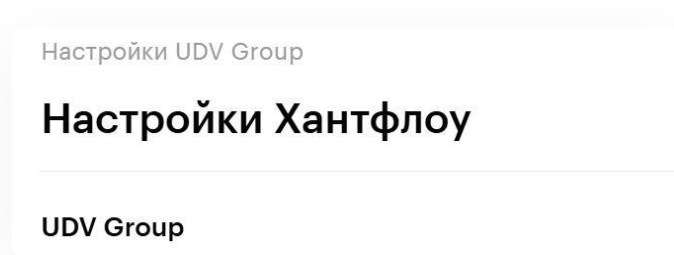
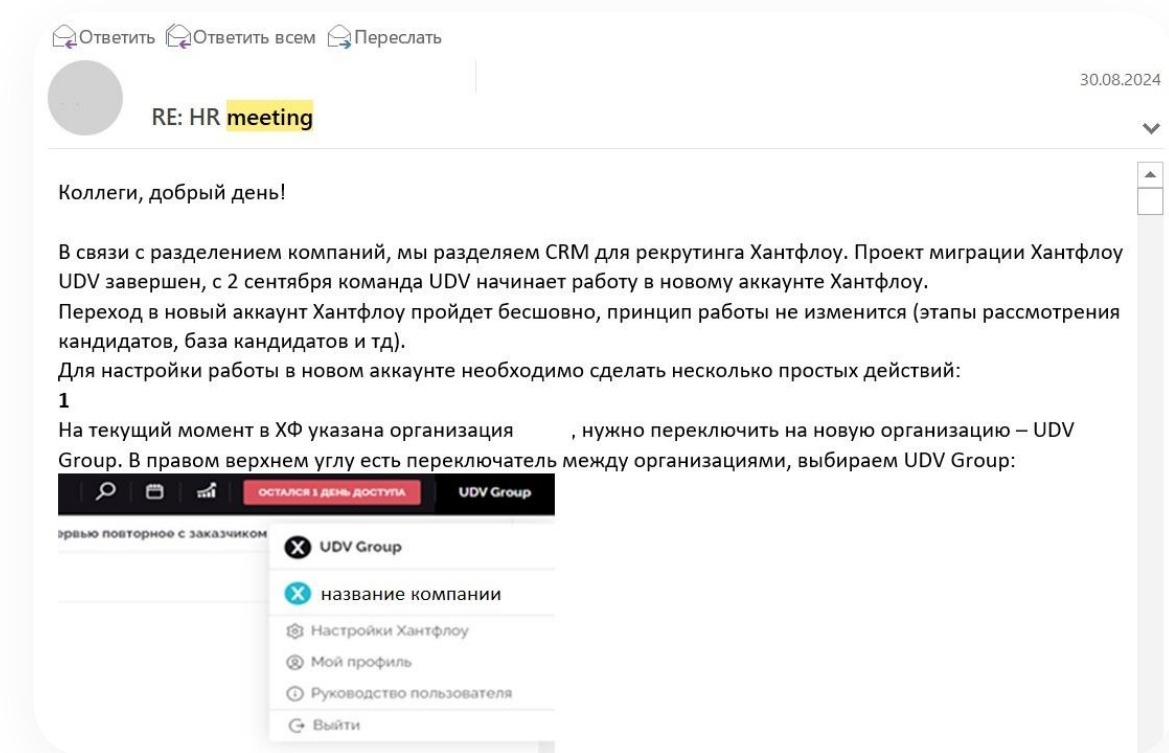
Август 2024

- ◆ Согласование
- ◆ Сверка с Хантфлоу по процессам и срокам
- ◆ Перенос на тестовый стенд, проверка
- ◆ Перенос на боевой стенд, новый домен



Миграция 2.0

✦ Цель – бесшовный переезд в новый домен



Путь к сердцу заказчика

✦ Будни рекрутера...

Извини, сегодня совсем не было времени хантфлоу открыть(17:10

Добрый день, уважаемые коллеги.

Вину свою не отрицаю и полностью признаю.



Путь к сердцу заказчика

✦ Учиться вместе

Мне от Huntflow прилетает по 30+ уведомлений в день на каждый чих или чье-то сообщение. И непонятно надо ли зайти и что-то сделать или это просто чья-то итерация. В какой-то момент я перестаю их читать, особенно если после командировки их 100-150 в почте. Прочитать 100 уведомлений без контекста в письме сложно. Зайдя в систему тоже непонятно по каким кандидатам именно мне надо что-то сделать, нужно по 4 вакансиям зайти и на разных стадиях отсмотреть по 5-20 кандидатов. По пресэйлам мне вообще валится куча уведомлений, но кандидатов я не вижу.

Света, привет!

У нас там хантфлоу стреляет алярмами, что долго задержался кто-то на этапах, давай прикроем это? А то каждый раз пугаюсь)

10:27

Путь к сердцу заказчика

◆ Быть строгими, но помогать

>>>>Для сокращения срока рассмотрения резюме и эффективности работы, можно мне просто прислать письмо со ссылками, где от меня требуется рассмотрение или собеседование? Или другие шаги.

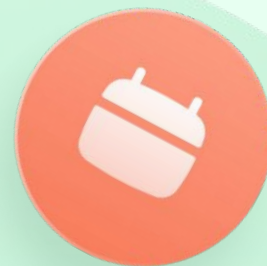
Нет

, по Хантфлоу. Мы с уважением относимся к твоей занятости. Поэтому предлагаю варианты, которые сделают твою работу в части найма удобнее/проще:

1. Утренний ритуал «Хантфлоу»: часть менеджеров UDV выделяют утром 10-15 минут на просмотр кандидатов в Хантфлоу. Этого достаточно, чтобы эффективно двигаться по процессу найма

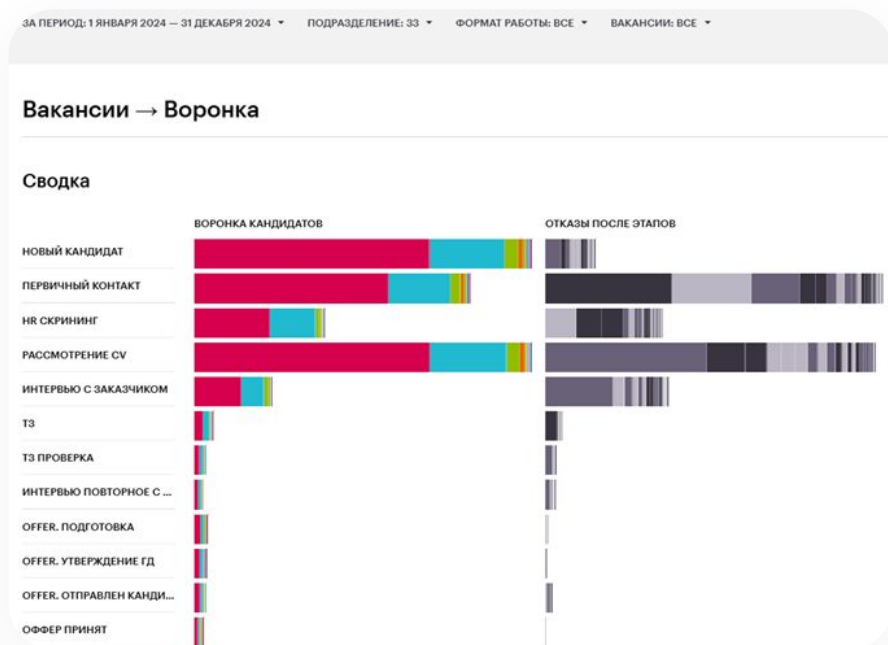


Новый мир аналитики



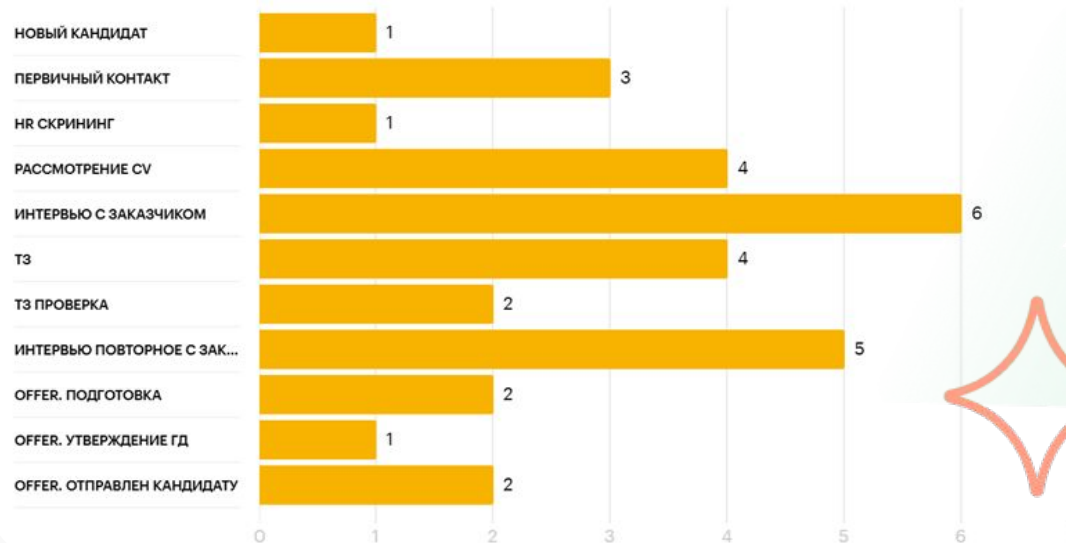
Аналитика

- ◆ Time to offer
- ◆ Конверсия найма



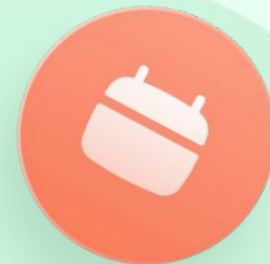
Среднее время на этапе ?

Среднее время нахождения кандидатов на каждом этапе воронки до этапа «Оффер принят»





Рекап



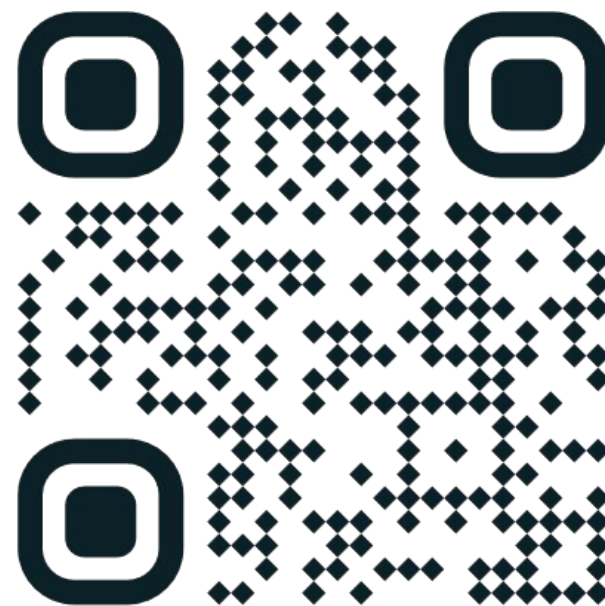
Рекап

- ✦ Миграция из одной CRM в другую возможна
- ✦ Миграция внутри Хантфлоу – лайт версия
- ✦ ❤️ Путь к сердцу заказчика существует
- ✦ Аналитика, цифры..



Юлия Юрошева

◆ [tg@yurosheva](https://t.me/yurosheva)





Вопросы

