

Конверсия в HR-интервью

Как мы достигли роста на 30% и
что это значит для бизнеса



Спикер:

Драгич Елизавета

Менеджер по подбору персонала

СберЗдоровье

Крупнейшая в России Digital Health платформа, объединяющая различные сервисы цифровой медицины

СБЕР ЗДОРОВЬЕ

Хантфлоу 10 ЛЕТ

- Онлайн-консультации с врачами
- Поиск клиник, запись на приём и обследования
- Мониторинг состояния пациентов при помощи умных устройств
- Медицинское решение Корпоративное Здоровье для компаний

#1

компания в России в сфере цифровой медицины

15,5 млн

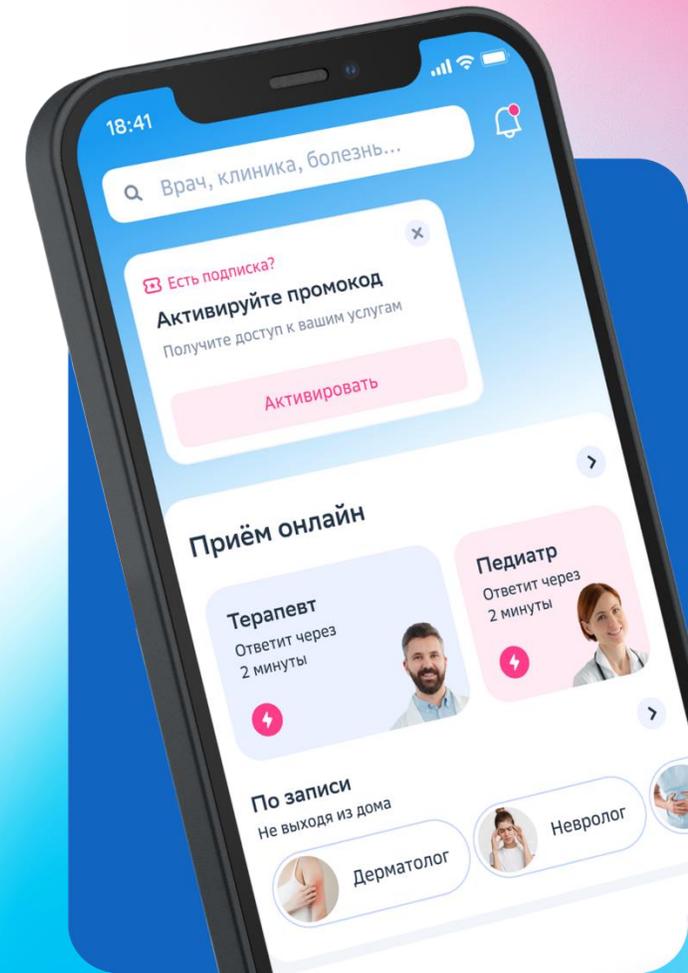
Клиентов сервиса на текущий момент

800

Врачей в штате

3000+

Компаний заботятся о сотрудниках с нами

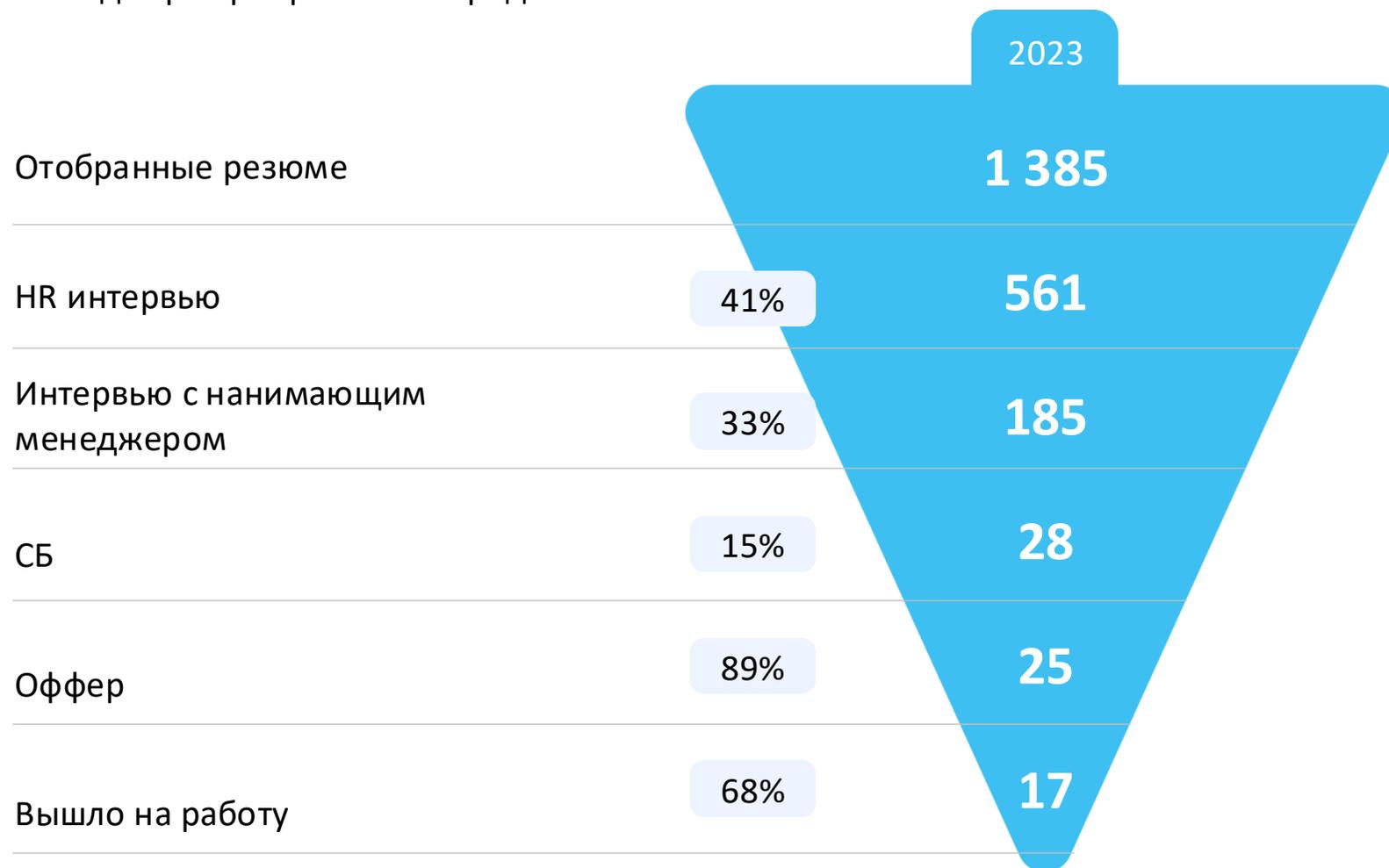


Воронка

Менеджер корпоративных продаж

СБЕР ЗДОРОВЬЕ

Хантфлоу 10 ЛЕТ



1% от начала воронки



SLA – 45 дней

Команда подбора – 4 рекрутера

Установление контакта

СБЕР ЗДОРОВЬЕ

Хантфлоу 10^{ЛЕТ}

Как мы нанимаем
в коммерческий блок

Мы отказались от шаблонных
рассказов о вакансии



Выявление потребности

Пересмотрели первичную коммуникацию с кандидатом. Формируем уникальное предложение исходя из потребности

СБЕР ЗДОРОВЬЕ

Хантфлоу 10^{ЛЕТ}

#1 Что нравится?



#2 Что важно?

#3 Что интересно?

+30%

К конверсии в HR интервью

Как было?

- 01 «У нас есть ДМС, свобода в принятии решения, у нас очень комфортная атмосфера в команде»
- 02 «А ещё мы занимаемся благотворительностью и компенсируем затраты на обучение»



Как сейчас?

- 01 «Саша, я прочитал в твоём резюме, что ты увлекаешься спортом и правильным питанием»
- 02 «В СберЗдоровье мы компенсируем сотрудникам расходы на спорт, есть бесплатные тренировки по сквошу с тренером»
- 03 «Также в наш соц. пакет включены консультации нутрициолога»



Роли в отработке возражений

Отработка возражений – зона ответственности и рекрутера, и нанимающего менеджера в тандеме

 СБЕР ЗДОРОВЬЕ

 Хантфлоу 10^{ЛЕТ}

Рекрутер

01

Полное понимание процессов команды



02

Ответы на все вопросы кандидата

Руководитель

01

Интервью с руководителем

02

Презентация оффера – отработка возражений



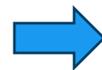
Результат внедрения этапа презентации оффера

СБЕР ЗДОРОВЬЕ

Хантфлоу 10 ЛЕТ

- Включить камеру
- Задавать вопросы
- Присутствие непосредственного
руководителя

Это важно!



на 16%

больше принятых офферов

Это сработало!

*За одинаковый период после внедрения этапа презентации оффера

Заккрытие сделки

Фиксируем договоренности

 СБЕР ЗДОРОВЬЕ

 Хантфлоу 10^{ЛЕТ}

Возьми обещания
с кандидата



«Могу ли я рассчитывать, что ты
вернешься с анкетой
к Понедельнику?»



Соппротивление бизнеса

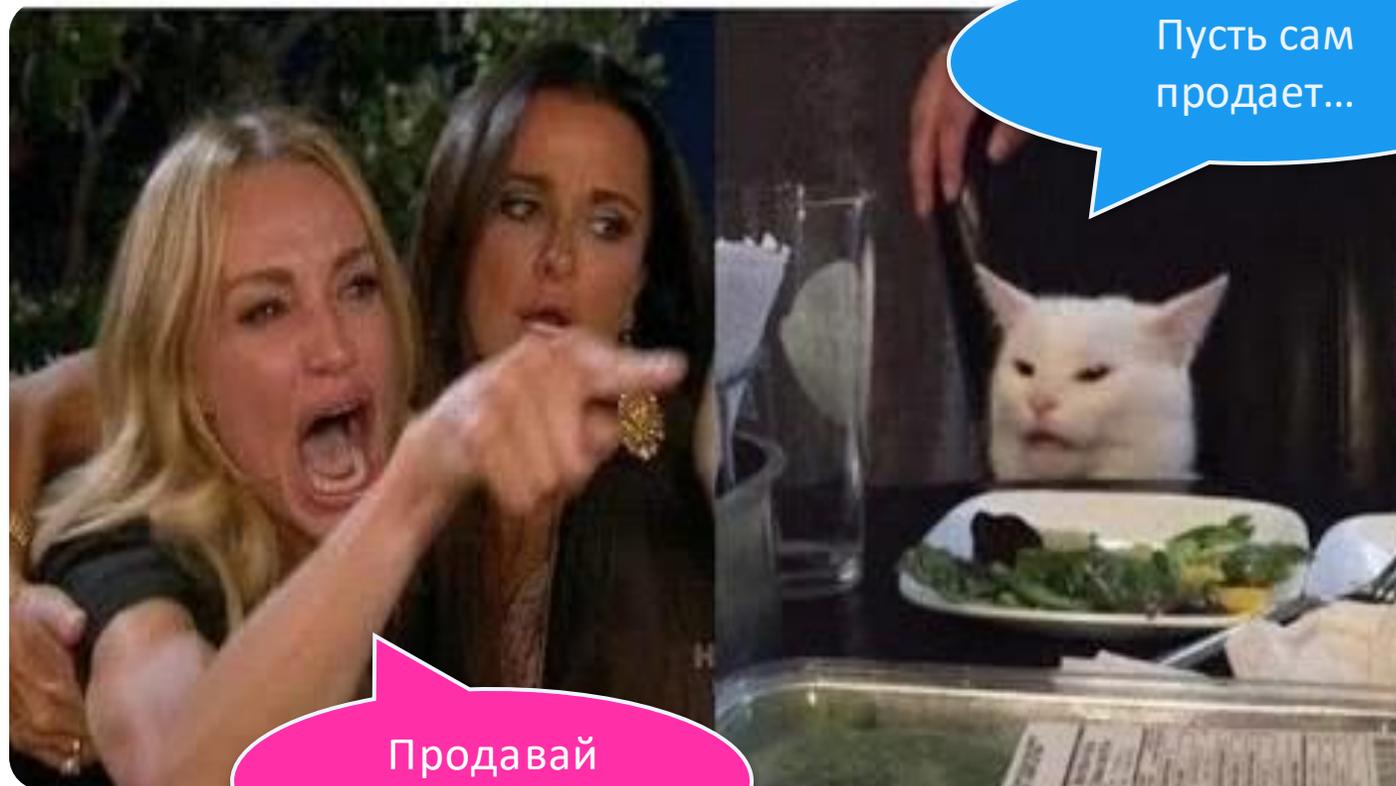
Нанимающие менеджеры не принимали участие в продаже вакансии на всех этапах

СБЕР ЗДОРОВЬЕ

Хантфлоу 10 ЛЕТ

Что мы сделали?

1. Регулярные встречи
2. Соревнования лидов
3. Запуск обучающих воркшопов



Продавай
вакансию!

Пусть сам
продает...

Это база, это BASE

- Регулярный анализ воронки найма
- Постоянный контакт с нанимающими и менеджерами отдела
- Короткий цикл найма

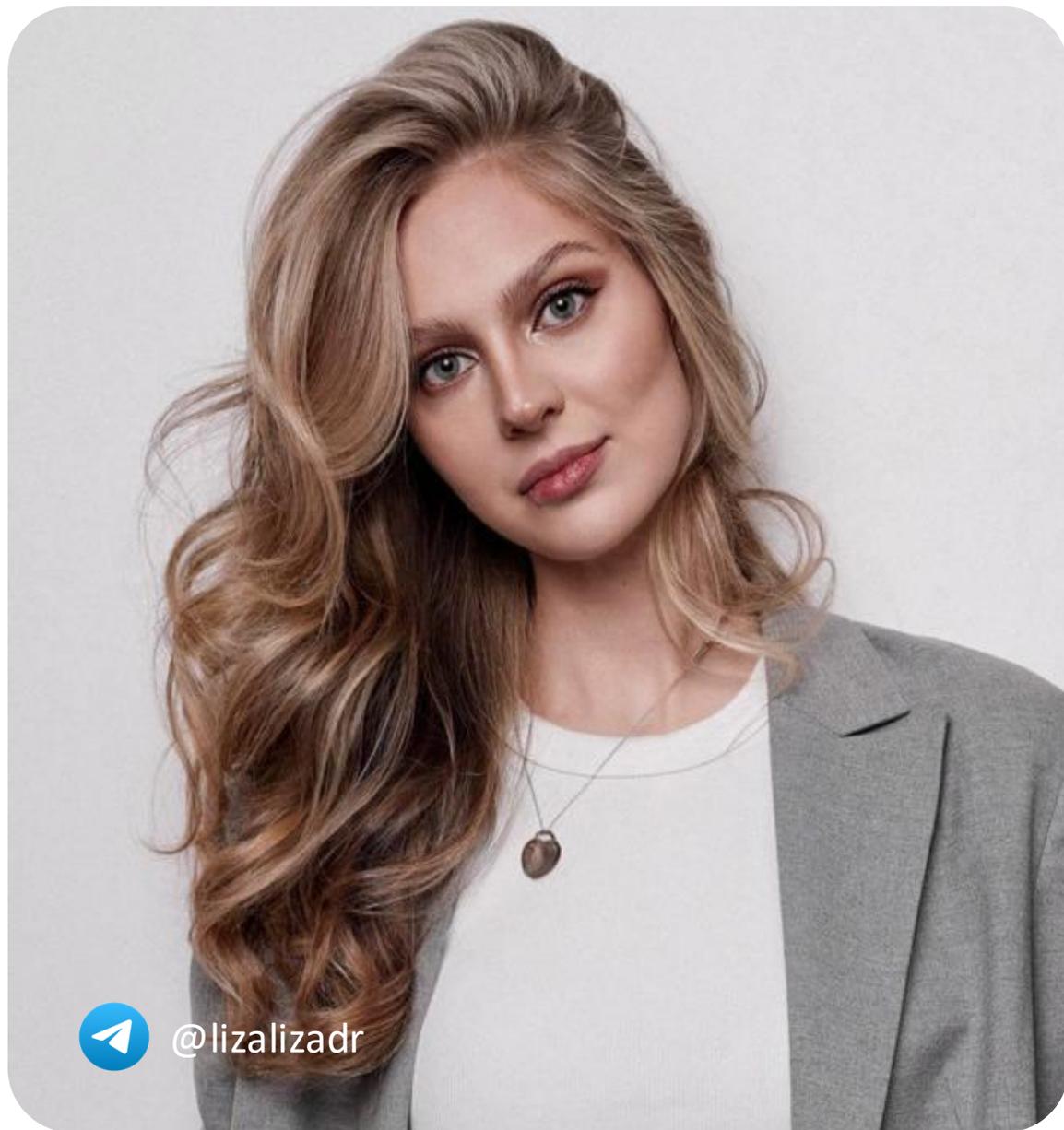
Результаты

Наши результаты

- ✓ **1 рекрутер**
Это 19 закрытых вакансий
- ✓ **SLA сократили в 2 раза**
Это 20 дней
- ✓ **Конверсия в HR-интервью**
Это +30%

Результаты бизнеса

- ✓ **Перевыполнение планов**
с 1-го квартала работы
- ✓ **Премии в 1 млн рублей**
- ✓ **REVENUE одного менеджера**
Это + 47%



 @lizalizadr

Елизавета Драгич

Менеджер по подбору персонала,
СберЗдоровье

edragitch@sberhealth.ru



 СБЕР ЗДОРОВЬЕ  Хантфлоу  10 ЛЕТ