



Онлайн-конференция



Как понять, чего хочет заказчик?



Кто есть я?

Женя Зайцев, HRBP



- ◆ Психолог по образованию
 - ◆ 11+ лет в HR
 - ◆ Коуч
 - ◆ Архитектор перемен
-
- ◆ 6+ лет опыта набора команд топов
 - ◆ Опыт работы с 50+ заказчиками
 - ◆ 5+ лет работы на позиции CEO -1



СпросиВрача

HR BP, 2024 - НВ



HR BP, 2021 - 2024

STENCOM

HR Lead, 2019 - 2021



Руководитель отдела
оценки, 2014 - 2019



Хантфлоу 10^{ЛЕТ} Конф

Среднее время закрытия вакансии

Кол-во рабочих
дней – Среднее
время закрытия
вакансии

26

Кол-во
рабочих
дней

🕒 5 days ago

Кол-во дней –
Среднее время
закрытия вакансии

37

Кол-во
дней

🕒 5 days ago



Среднее время закрытия вакансии по отделам



Как понять, чего хочет заказчик?

- ✦ **А я вообще кто?** Определяем свою роль в компании и процессе найма
- ✦ **Где я работаю?** Расширяем понимание компании
- ✦ **С кем я работаю?** Разбираемся с ожиданиями и потребностями заказчика

А я вообще кто?

✦ Сорсер

✦ HR Coordinator

✦ Рекрутер

✦ HRBP

✦ HRG

✦ Ресечер

✦ HRD

А я вообще кто?

Подбор

- ◆ Каналы подбора
- ◆ Понимание рынка: зп, грейды
- ◆ Вариативность подбора
- ◆ Время закрытия вакансии
- ◆ Хедхантинг

Бизнес-центричность (Фокус на бизнес)

- ◆ ФОТ
- ◆ Прогноз потребности в персонале
- ◆ Метрики
- ◆ Стратегия
- ◆ Бизнес-процессы

А я вообще кто?

Работа с цифровыми инструментами

- ✦ Владение ATS, например, Хантфлоу
- ✦ Умение строить дашборды, отчеты по эффективности подбора
- ✦ Знание Excel/Google Sheets, Notion, Trello, BI-инструментов

Личные качества

- ✦ Многозадачность
- ✦ Проактивность
- ✦ Самостоятельность
- ✦ Амбициозность

Где я работаю?

Информация из открытых источников

- ✦ Сайт компании
- ✦ Соцсети
- ✦ Отзывы сотрудников
- ✦ Данные о выручке: СПАРК, Контур-Фокус, Rusprofile



Где я работаю?

Информация от представителей компании

- ✦ Этап развития бизнеса: стартап, масштабирование, реструктуризация
- ✦ Цели бизнеса и как планируют достигать этих целей?
- ✦ Последние крупные изменения в компании
- ✦ Количество собственников и их отношения
- ✦ Как компания зарабатывает деньги?
- ✦ Есть ли инвестиции?
- ✦ Текучка
- ✦ Культура внутри компании



С кем я работаю?

✦ Личность заказчика:
кто он есть

✦ Бэкграунд заказчика:
кем он был

✦ Выводы на основании
его действий

✦ Формирование нашего
авторитета

С кем я работаю?

Личность заказчика

- ✦ Методики определения типов личности: 16PF, MMPI, MBTI, DISC
- ✦ Внешние наблюдения за поведением

Бэкграунд заказчика

- ✦ Образование
- ✦ Кем работал
- ✦ Прошлые компании: размеры, бюджеты, скорости
- ✦ Привычный менеджмент

С кем я работаю?

Выводы на основании взаимодействия с заказчиком

- ◆ Качество заявки
- ◆ Язык заказчика
- ◆ Адекватность
- ◆ Гибкость
- ◆ Заинтересованность
- ◆ Скорость реакции

Формирование нашего авторитета

- ◆ Не проматывать сроки закрытия вакансии
- ◆ Удобство взаимодействия
- ◆ Дать больше, чем ожидали
- ◆ Решения на основании данных

Как понять, чего хочет заказчик?

✦ А я вообще кто?

Совет: качать уровень осознанности

✦ Где я работаю?

Совет: эйчару нужно разбираться в бизнесе

✦ С кем я работаю?

Совет: превзойти ожидания заказчика





**Работа с
заказчиком - это
система
отношений,
которая
начинается с вас**





Вопрос ы



Женя Зайцев

✦ +7 962 900 79 23

✦ tg@HR_zaitsev

