Case Study: Orizon GmbH

Das Unternehmen

Das Personalunternehmen Orizon bietet das umfassende Spektrum von Personaldienstleistungen an. Zum Service-portfolio gehören Personalüberlassung und -vermittlung sowie die Durchführung komplexer Personalprojekte. Mit technischen, gewerblichen und kaufmännischen Fach- und Führungskräften wird ein Großteil der Berufsfelder abgedeckt. Mit dieser Strategie ist das Unternehmen Marktführer für den deutschen Mittelstand.

"Heute ist CareerBuilder fester Bestandteil unseres Basis-Instrumentariums im Recruiting."

Die Herausforderung

Als bundesweiter Anbieter für Personaldienstleistungen in allen Branchen und Berufsfeldern steht die Orizon GmbH täglich vor der Herausforderung für rund 2.500 offene Vakanzen die passenden Talente zu finden. Dabei greift sie unter anderem auf ein großes Kandidaten-Netzwerk und vielfältige Recruiting-Kanäle zurück – u.a. auch auf Jobs.de. Reichweite ist deshalb erfolgsentscheidend. Dabei gilt es zudem, unterschiedliche Layouts für die verschiedenen Mandanten bzw. die zu Beginn der Zusammenarbeit noch existierenden unterschiedlichen Tochtergesellschaften zu berücksichtigen. Zusätzlich steht bei der Orizon GmbH die Themen Employer Branding und Candidate Experience im Fokus.

Unsere wichtigste Aufgabe bei der Besetzung offener Stellen ist es, ein präzises Verständnis für die Anforderungen unserer Kunden und die individuellen Karriereziele unserer Bewerber zu entwickeln, um eine bestmögliche Besetzungsqualität zu gewährleisten. CareerBuilder ist für uns ein wichtiges Hilfsmittel, um die richtigen Bewerber und Jobs zusammen zu bringen.

Als einer der ersten Kunden von CareerBuilder bzw. Jobs.de in Deutschland haben wir damals einem relativen „Neuling" am Markt unser Vertrauen geschenkt, weil uns sowohl der internationale Erfolg und die Ressourcen von CareerBuilder als auch das Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt haben. Heute ist CareerBuilder fester Bestandteil unseres Basis-Instrumentariums im Recruiting.

Die Einrichtung lief problemlos und die Zuverlässigkeit des Serverabgleichs ist einwandfrei. Anpassungen gab es nur marginal und die Umsetzung insgesamt war und ist sehr zufriedenstellend. Wir fühlen uns gut betreut und sind sehr zufrieden mit der Beratung unserer Ansprechpartner im Allgemeinen. Fragen werden zügig beantwortet und die Abwicklung läuft in der Regel reibungslos.

— Dr. Dieter Traub, CEO der Orizon GmbH

Orizon
Unser Job ist gutes Personal

Die Lösung

Die Orizon GmbH hat sich für ein umfangreiches Kontingent an Premium Stellenanzeigen mit Branding und Logo in der Trefferliste entschieden. So greift Employer Branding gleich am (meist) ersten Kontaktpunkt des potentiellen Bewerbers mit Orizon. Für das bequeme Handling der großen Menge an Stellenanzeigen sorgt die Mapping-Technologie von CareerBuilder, d.h. die Anzeigen werden automatisch über eine Schnittstelle von den Servern der Orizon GmbH abgeholt. Diese Schnittstelle wurde zu Beginn der Vertragslaufzeit gemeinsam mit der IT-Abteilung von Orizon aufgesetzt. Die besondere Herausforderung dabei: die Stellenanzeigen sollten mit unterschiedlichen Layouts veröffentlicht werden. Für die optimale Candidate Experience haben Bewerber die Wahl zwischen Bewerbung per Online-Formular oder per E-Mail.

Zusätzliche Employer-Branding-Produkte wie Banner auf den Trefferlisten oder das Company Profile sorgen für mehr Sichtbarkeit und damit letztendlich nicht nur für Markenbekanntheit, sondern auch für mehr Bewerbungen.

Der Nutzen

- Bequeme Anzeigenschaltung per Schnittstelle.
- Passendes Branding durch unterschiedliche Layouts.
- Verbesserte Candidate Experience durch unterschiedliche Bewerbungskanäle.
- Employer Branding durch CI-konforme Anzeigen und Zusatzprodukte.
- Mehr Bewerbungen durch Verstärker wie Banner und Company Profile.

Produkte im Einsatz:

Stellenanzeigen Premium
CareerBuilder Mapping
Company Profile
Banner-Produkte