

Onlinerekrytering etablerar sig på marknaden

Att försöka hitta ny personal via nätet har blivit en lukrativ affär för onlineföretagen. Till exempel ökade företaget Svensk internetrekrytering första kvartalets försäljning i år med 90 procent. På företaget Jobbet.se ser man också en ökning av tjänsten som gynnar både arbetsgivare och nya kandidater.



Sofie Skaränger är VD på onlineföretaget Jobbet.se.

Onlineföretagen blir allt större i Europa och bedöms omsätta cirka 15 miljarder kronor i år. Frågan är varför så många företag väljer att annonsera online? Sofie Skaränger, VD på jobbet.se säger att det framför allt är enkelheten och effektiviteten som lockar.

- Drygt 80 procent av alla arbetsökande söker idag jobb via nätet så. Om man vill komma kontakt med duktig arbetskraft är Internet den bästa platsen för annonser, säger hon.

Allt fler företag investerar online

I Norden investerar företagen cirka 20 procent av sina platsannonsbud-

getar online idag. I USA är siffran mer än det dubbla. Niklas Eriksson, VD för Svensk internetrekrytering som säger att siffrorna kommer att stiga inom närmsta framtiden.

- Vi tror att Norden kan närma sig 50 procent om några år. Det sker hela tiden en migration från print till online, sa han till Nyhetsbyrån Ticker.

Effektivt och billigt

Sofie Skaränger säger att annonsera via Internet inte går att jämföra med "traditionella" platsannonseringar i morgontidningarna.

- Vi ger en komplett uppföljning av varje annonsering där det framgår hur många som läst

annonsen, hur många kandidater med rätt profil som fått annonsen till sina mobiler samt hur många som skickat in ansökan. På så sätt kan vi också hjälpa arbetsgivaren att tolka resultatet av annonseringen. Fortsätter hon.

Hur lång tid tar det innan man hittat nya kandidater som kan passa?

- Vi har arbetsgivare som kommit i kontakt med "rätt" kandidater inom bara några timmar från att annonsen skickades in till oss. Om arbetsgivaren inte fått in minst 5 bra ansökningar inom ett par dagar så brukar vi föreslå att man tittar igenom platsannonsen och kanske gör några justeringar. ■

Passar kandidater med ekonomisk profil

Internetrekrytering lämpar sig bäst för kandidater med ekonomisk profil. Frågan är hur man möter branscher där kvalificerad arbetskraft knappast behöver svara på annonser för att få arbete.

- Vi kan inte trolla fram ny personal, men vi kan hjälpa företagen att komma i kontakt med de kandidater som finns tillgängliga.

De nya rekryteringsföretagen på nätet har blivit en stark konkurrens till traditionella headhuntingföretag, det tror i alla fall Sofie Skaränger som är optimistisk för framtiden.

- Cirka 30 procent av alla kandidater i vår databas är mycket attraktiva på arbetsmarknaden och har redan bra jobb idag, men är intresserade av att byta arbetsgivare.
- De flesta skulle tappa hakan om de visste hur många duktiga potentiella medarbetare som väntar på ett nytt jobb just nu.