

Case study:

Az ügyfél bemutatása:

Az Auchan Retail egy multinacionális kiskereskedelmi vállalat, amely nagyszámú, a vásárlótérben dolgozó alkalmazottal rendelkezik. Olyan kiskereskedő, amely a digitális technológia és a fizikai üzletek előnyeit ötvözi, hogy személyre szabott élményt nyújtson.

"A legnagyobb eredményünk az, hogy ajtót nyitottunk a HR és az összes szervezeti terület közötti együttműködés előtt. A toborzás most már jelentős fókuszot kap. Képesek vagyunk valós adatok alapján döntéseket hozni, és hosszú távon javítani a hatékonyságot."

HR Director

Auchan | RETAIL

Kihívások

A kiskereskedelemben az alkalmazottak piaca gyorsan változik, kihívást jelent jó munkatársakat találni és megtartani. Az Auchan úgy döntött, hogy a jobb toborzás és a munkavállalók megtartása érdekében HR-technológiába fektet be. Tapasztalt partnerre volt szükségük a dedikált költségvetésből való legjobb megtérüléshez.

Megoldásunk

- ❑ A toborzás céljainak és követelményeinek felmérése, valamint teljeskörű informatikai alkalmazás megtervezése és megvalósítása.
- ❑ Az egész szervezetre kiterjedő szabványos toborzási folyamat kialakítása. A munkaerő-felvételi akadályok azonosítása és feloldása.
- ❑ A jelöltekkel való kapcsolatra összpontosítás: könnyen alkalmazható karrieroldal, az automatizált üzenetek és a digitális szerződéskötés révén.
- ❑ A teljes projektet agilis módszertannal valósítottuk meg

7000 felhasználó
az egész országban. 700 fő
személyzeti vezető
részvétele a toborzásban.

30 fős HR és IT
a toborzási folyamatot és
rendszert kiépítő szakértők

50-szer több jelölt
jelentkezését kezelték a
COVID-időszakban
automatizált
folyamatokkal