



Формуляр за кандидатстване

Кандидатура за категория: Най-добър HR проект на МСП

Компания	PFG Bulgaria
----------	--------------

Описание на кандидатурата

Проектът „Добавена стойност за кандидати“ стартира юни 2019г.

Като консултантска компания по подбор на персонал, ние чувстваме отговорност не само към хората от нашия екип, ами и към хората, с които работим непосредствено – нашите кандидати. Те са неотменна част от бизнеса ни и съответно тяхното развитие и развитието на нашата организация са неразривно свързани. Затова, решихме да вплетем развитието на кандидатите в нашата бизнес стратегия и да въведем практика, която никоя агенция не е прилагала до този момент. Основната цел на тази практика е да допринесе за промяна на негативния имидж на посредническите компании за подбор в България, но в същото време се оказва и бизнес ефективна.

Проектът „Добавена стойност за кандидати“ е нашият отговор на добиващата все по-широка популярност практика, която намираме за порочна, а именно - посреднически компании да дават парични бонуси на кандидатите, за да използват именно техните услуги при кандидатстване за дадена позиция. Ние сме уверени, че може да бъде добавена стойност към кандидата, без това да бъде война за процент от комисионните.

Същност на проекта „Добавена стойност за кандидати“

Проектът „Добавена стойност за кандидати“ се състои в следното: когато кандидат премине през процеса по подбор и приеме предложението на нашите партньори, ние

му подаряваме premium абонамент за една от известните онлайн обучителни платформи с практическа насоченост, като същевременно сме изготвили и списък с обучения заедно с наемания мениджър, чрез които кандидатът по-бързо да се адаптира към работата и да придобие представа за технологиите, които ще му се налага да използва. Premium абонаментът не е ограничен и кандидатът може да вземе всякакъв вид обучение, дори и да не присъства в списъка поставен от мениджъра. В следствие, доразвихме проекта като започнахме да подаряваме premium абонамент и на кандидати, които ние или наш партньор е отказал поради технологично изоставане. С тази кампания и проект, целим да бъдем в помощ на кандидатите и да демонстрираме, че работата на един консултант по подбор не е да „продаде“ кандидатът и/или позицията, а да наема подходящия човек, в подходящата организация, в подходящия момент, спрямо бизнес целите на организация.

Към днешна дата, Пи Еф Джи България ООД, е раздала над 100 premium абонамента на свои кандидати.

Идейни основи на проект „Добавена стойност за кандидати“:

1. Вярваме, че развитието на хората е не само единственият път към постигането на устойчив успех, но и наша висша цел като компания, ангажирана изцяло в работата с хора и тяхната професионална и кариерна реализация.
2. Знаем, че започването на нова работа винаги предполага процес на адаптация и учене на нови умения. Предоставяйки на кандидатите възможност за безплатно усвояване на част от тези нови умения, още преди да са започнали, ние им съдействаме в по-плавното и уверено преминаване през този процес, като по така продължаваме да сме в тяхна услуга, дори и след формалното приключване на отговорностите ни.
3. Вярваме, че уменията, които човек развива у себе си са едно от най-ценните неща, които може да притежава и те могат да донесат много повече ползи от еднократно финансово поощрение. Затова решихме да направим алтернатива на все по-разпространяващия се подход на други компании в бранша, които предлагат парични бонуси на кандидатите, за да кандидатстват за дадена позиция с тяхното посредничество.
4. Смятаме, че тази практика може да повлияе положително на имиджа, който има нашата сфера в България, тъй като добавя реална стойност към развитието на хората, с които работим.

Цели на проекта „Добавена стойност за кандидати“

1. Да окажем положително влияние върху професионалното развитие на хората, с които работим.

2. Да променим, в положителна посока, обществената представа за IT recruiter-ите в България. За съжаление, услугите в този бранш често са окачествявани като ненужни и безстойностни от страна на кандидатите, макар и увеличаващия се брой на агенциите за подбор да говори за острата бизнес нужда от подобен род услуги. Целта ни е да покажем, че такъв тип услуга не само е необходима, но може да бъде и изключително ценна за двете страни – както за компаниите, така и за кандидатите.
3. Да докажем още веднъж и на себе си като HR екип, че работата ни е ценна и можем да допринесем не само с качеството на основните си услуги, но и с „добавена стойност за кандидатите“.

Подготовка и механизъм на проекта:

След зародилата се идея за този проект, направихме проучване сред заети в IT бранша лица, относно предпочитаната от тях онлайн обучителна платформа. Сред дадените варианти избрахме тази, която се отличаваше с най-добри отзиви относно качеството и актуалността на предоставените обучения. Включихме в реализацията на проекта и нашите партньори - мениджърите, отговарящи за позициите, за които търсим кандидати. Заедно с тях, изготвяме Wishlist (препоръчани обучения), спрямо позицията и уменията, необходими, за да бъдат кандидатите успешни на нея. Така гарантираме още по-лесната адаптация на одобрените кандидати.

И финално - когато представения от нас кандидат приеме офертата на нашия партньор, той получава от нас индивидуално подготвен имейл, отразяващ основните стъпки в процеса на подбор, който го е довел до новата му позиция. Заедно с този имейл, получава и линк с код за достъп до онлайн обучителната платформа, за да избере най-подходящото за развитието му обучение.

Участници в реализирането на проекта

Проектът, „Добавена стойност за кандидати“, е идея на Управляващия партньор на PFG – Мартин Константинов, а цялостната му реализация е плод на усилията на целия HR екип на компанията. Всеки консултант проведе лични и публични допитвания, за да открием най-подходящата и ефективна онлайн обучителна платформа. Проведени бяха дискусии с дизайнер по отношение на оптималното визуално оформление на имейла, с който кандидатите получават линка за достъп към обучителната платформа. Всеки от консултантите изпраща лично до кандидатите си съответния имейл с код за достъп до онлайн обучителната платформа и събира тяхната обратна връзка, за да се проследява ефективността на инициативата.

Отзиви

Проектът беше посрещнат много положително от кандидатите ни, като получи и подкрепа в социалните медии. На този [линк](#) към постът относно този проект в LinkedIn може да се види какви са отзивите. Обратната връзка, която получихме от кандидатите, които са станали част от проекта е, че са приятно изненадани от този подарък и смятат, че ще им бъде много полезен в подготовката за новата позиция.

Отражение на проекта върху бизнес целите на компанията

В резултат на този проект, PFG Bulgaria затвърди позициите си като предпочитан партньор за кандидатите, с които вече сме работили заедно, които споделиха, че биха се обърнали отново към нас, в случай че решат да направят нова професионална промяна. Също така получихме отзиви от други ангажирани в IT сферата професионалисти, които оценяват нашия подход, отразен в проекта „Добавена стойност за кандидати“ и изразиха готовност да се обърнат именно към нас, когато решат да направят професионална промяна. Нашите партньори - компаниите на които съдействаме в процеса на подбор - също изявиха своята подкрепа към нас, тъй като този проект им доказва още веднъж, че целта ни е да предоставяме качествена и стойностна услуга за всички участници в процеса и че сме силно ангажирани с успеха на кандидатите, които представяме.