

‘We willen vooroplopen met tooling, maar hoeven niet de eerste te zijn’

Al meer dan twintig jaar helpt Compagnon werkgevers op het gebied van recruitment-, career en HR-management. Desondanks blijft het inmiddels honderd medewerkers tellende bedrijf continu innoveren als het gaat om de technologie die zij inzet. Zelf noemen ze het echter geen innovatie, maar geïntegreerde technologie. “De functie van recruiter is nu veel moeilijker dan twintig jaar geleden. Toen adverteerde je in de krant en kreeg je voldoende sollicitanten. Nu heb je honderden kanalen en is het steeds lastiger de doelgroep te bereiken.”

Wendy Evers, projectcoördinator bij Compagnon: “Technologie is voor Compagnon heel belangrijk, zeker richting de klant. Deze verwacht dat een intermediair de juiste tools heeft om hen te helpen bij de recruitment. En uiteraard ook voor onze recruiters die er dagelijks mee werken en voor de kandidaat die je een goede experience wil geven. We houden bij Compagnon continu de markt in de gaten om te kijken welke tools er zijn.”

Geïntegreerde technologie

Frank Roders, oprichter en directeur van Compagnon: “Iedereen zegt dat ze aan innovatie doen tegenwoordig. Wij noemen het ‘geïntegreerde technologie’. We hebben enorm veel tools die we inzetten en ook integreren bij onze klanten. Niet als losstaande tools maar als een geïntegreerd systeem dat helemaal op elkaar is afgestemd.”

Bob Roders, online marketeer bij Compagnon: “Ik denk dat we hiermee zo’n 75% van het recruitmentproces hebben geautomatiseerd. Employer branding doen we nog met de hand en onze recruiters zijn de schakels tussen onze verschillende processen, maar ook daarvan verwachten we dat die schakels eruit gaan.”

Wendy: “Wij gebruiken Carerix als ons centrale platform waar alle tooling op aan moet sluiten, als een soort masteroplossing. Wij kennen de leveranciers van tooling en zetten hen met elkaar aan tafel. Om de tooling met elkaar te koppelen, zodat bijvoorbeeld rapportages van alle verschillende tools op een dashboard samenkomen.”

Frank: “De ontwikkelingen gaan zo snel dat we niet geloven in één technologie die alles in zich heeft. Je kunt beter specialistische tooling inzetten die het beste is in het specifieke deelgebied. Uiteraard moet tooling dan wel met andere oplossingen kunnen ‘praten’, anders gaan we niet eens om tafel zitten.”

> ‘Tools lossen het probleem niet op; het gaat om het proces’

Tech Team

Bob: “We hebben sinds half 2018 met vier medewerkers een Tech Team. Als we als Tech Team denken dat het



interessant is, gaan we het eerst binnen Compagnon testen en vragen we een aantal recruiters ermee te gaan werken. Als het dan succesvol is, dan gaan we het pas uitrollen binnen heel Compagnon en daarna onze klanten."

Wendy: "Het Tech Team komt maandelijks bij elkaar om nieuwe tooling en tools die we testen te bespreken. Van de twintig tot dertig tools die we op de lijst hebben, komen er uiteindelijk maar een paar doorheen."

Frank: "Het testen van tools is voor ons ook een mogelijkheid om bij te houden wat er is, maar uiteindelijk moet een tool wel toegevoegde waarde hebben. Soms is de marketing van met name startups beter dan de tool die ze hebben ontwikkeld. Alleen door testen kom je daarachter."

Wendy: "Tools die we recent wel hebben toegevoegd zijn Starred voor het meten van de tevredenheid van hiring managers en kandidaten en HireUp voor referral recruitment."

Meer dan techniek

Frank: "Voor ons is het belangrijk dat het een bestendige leverancier is met goede mensen. We kijken dus verder dan puur de techniek. We willen vooroplopen, maar hoeven niet de eerste te zijn. Ook werken we het liefst met lokale partijen waarmee je echt kunt samenwerken."

Bob: "Soms zie je echter nieuwe startups in Nederland waar drie mensen werken waarvan in Amerika een vergelijkbare tool is die al jaren bestaat. In zo'n geval kiezen we weer eerder voor een partij met een trackrecord, zeker als de tooling ook in het Nederlands beschikbaar is. En dan praat je veelal ook nog eens over een tool die honderd dollar per maand kost."

Over Compagnon

Compagnon is HR-specialist en biedt complete oplossingen voor recruitment-, career en HR-management. Zij helpt mensen en organisaties succesvol te zijn op de arbeidsmarkt en wil een echte compagnon zijn door zowel op relatie als op resultaat hoog te scoren.

Frank: "We hebben eens een Engels recruitmentsysteem gehad. De demo zag er fantastisch uit, maar later bleek dat er nog wel wat issues waren, zoals geen veld voor tussenvoegsels. Dus vlogen we naar Engeland om dit soort zaken te bespreken. Dat is niet handig natuurlijk. Later bleek dat we hun enige klant in Nederland waren, dus heel belangrijk waren we niet voor hen."

Adoptie van tooling

Frank: "Wij gebruiken de Vacatureverbeteraar en je ziet dat niet alle recruiters het nut van betere vacatureteksten inzien en de extra tijd die dit dan kost. Recruiters houden enerzijds van gadgets, maar uiteindelijk zijn ze ook heel commercieel. Effectief en efficiënt zitten elkaar dan in de weg."

Bob: "Candidate experience gaat voor recruitment experience, maar wil je blije kandidaten, dan heb je blije recruiters nodig. Een goede recruiter experience heb je dus nodig om dit ook voor kandidaten te bieden. In sommige vacatures die we hebben, staat ook dat recruiters bij ons met mooie recruitmenttechnologie mogen werken."

Wendy: "Kijk niet alleen naar tooling vanuit een recruiter, maar dat meerdere recruiters, en ook daarbuiten meekijken naar tools. Ook de directie zou zich actief moeten bemoeien met tooling. Recruitment is zo belangrijk voor iedere organisatie om hun doelen te bereiken, dat je als directie met recruitment mee moet kijken."

Overvloedige data

Frank: "Al die tooling brengt ontzettend veel data met zich mee. Wij vinden 'meten is weten' belangrijk en proberen dan ook alles te meten. Het lastige is hoe je uit de overvloed van data de juiste stuurinformatie haalt. Niet van één tool maar van alle tools. Maar uiteindelijk gaat het natuurlijk om de candidate experience."



Wendy: "Kunstmatige intelligentie kan een rol gaan spelen om uit de data de juiste informatie te halen zodat je de goede keuzes kunt maken. Alleen is het nog niet zover."

Proces

Frank: "Het grootste misverstand is dat recruiters denken dat tools het probleem oplossen, maar het gaat om het proces. Je moet alle schakels in het proces op orde hebben om de wedstrijd te kunnen winnen. En in dit proces kan een tool een belangrijke rol spelen, maar meestal lost die ene tool het hele probleem niet op. En dat is wel iets wat accountmanagers van tools jou graag doen geloven."