

teamio

případová studie Sportisimo



Aneb jak dvě personalistky
spolupracují s 80 manažery

teamio.com

SPORTISIMO

Jak dvě personalistky spolupracují s 80 manažery



O SPORTISIMU

SPORTISIMO je jedním z nejvýznamnějších prodejců sportovního vybavení, oblečení a obuvi v Česku. Na českém trhu působí od roku 1999 a za tuto dobu si získal mnoho spokojených zákazníků. Jen v Česku má společnost na 90 prodejen v 61 městech.

Za posledních pět let vyrostlo SPORTISIMO v počtu poboček **o více než 50 %**. Aby společnost držela krok se svým růstem, musí prakticky neustále hledat nové kolegy. Řádově má vždy otevřených **několik desítek pozic**. V Teamiu pracují od srpna roku 2015 a dříve využívali náš předchozí software pro správu nábora LMC G2. O desítky otevřených pozic a správu náborového procesu se starají **dvě personalistky**.

Jak je možné, že samy zvládají takové množství otevřených pozic? Nejsou na to tak úplně samy.



KDYŽ JE POBOČEK MNOHO

Najít ty pravé kolegy do firmy jako je SPORTISIMO, která si zakládá na otevřené firemní kultuře, není snadné. V situaci, kdy se jedná o desítky poboček rozestých po celé republice, je pro personalistky nemožné se se všemi uchazeči potkat či je zhodnotit společně s manažery, do jejichž týmů se noví kolegové hledají.

Těmito manažery jsou v drtivé většině vedoucí jednotlivých prodejen, kteří do svých týmů hledají prodejce, skladníky a další kolegy na podobné profese. Proto je v případě, kdy se personalistky a manažeři nemají možnost potkávat, nutná jiná forma spolupráce, která nebude zahrnovat ani zdoluhavé manuální vyplňování excelovských tabulek, ani přeplněnou emailovou schránku na straně všech manažerů.

+50 %

poboček za 5 let

SPORTISIMO

90 +
poboček

60 +
otevřených
pozic

80 +
zapojených
manažerů

2
personalistky

100 %
kontaktovaných
uchazečů



SPOLUPRÁCE NA DVA KLIKY

Jak tedy může fungovat na dálku spolupráce dvou personalistek a více než 80 manažerů?

Překvapivě jednoduše.

1.

Jakmile chce vedoucí prodejny začít hledat nového kolegu, obrátí se na personalistku, která **vystaví inzerát** na příslušnou pozici.

2.

Personalistka místo toho, aby reakce uchazečů i s přílohami posílala ručně jednu po druhé vytiženému manažerovi, kterému by se emailová schránka plnila k prasknutí, **jedním klikem ho zapojí do náboru** přímo v Teamiu.

3.

Manažerům pak chodí **jednou denně do emailu upozornění** na počet nových reakcí, případně na konkrétní uchazeče, které mu personalistka sama předvybere jako nadějně. S neperspektivními uchazeči se tak nemusí vůbec zaobírat. Pokud si ale přece jen přeje vidět všechny uchazeče, i to mu Teamio umožňuje.

4.

Pak už jen stačí dát uchazečům **palec nahoru nebo dolů**, podle toho, které uchazeče chce manažer vidět na pohovoru. Případně připiše **sdílenou poznámku** a personalistka se může postarat o zbytek.



O VŠECHNY JE POSTARÁNO

Díky včasnému zapojení manažerů do náboru mají jak personalistky, tak manažeři kompletní přehled o tom, co se s uchazeči děje. Ví o všech uchazečích, kteří se k nim do týmů hlásí a personalistky mají informace o tom, kdo se líbil a koho můžou zamítnout. Ve SPORTISIMO si navíc dobře uvědomují, jak důležité je se všemi uchazeči včas komunikovat.

Proto se vždy snaží všechny neúspěšné uchazeče **do 30 dní zamítnout** a obeslat automatickou zprávou přímo z Teamia. Po vypršení pozice má tak personalistka čistý stůl – všichni neúspěšní kandidáti byli zamítnuti a ten, kdo se manažerovi líbil nejvíce, je evidován jako uchazeč, který na vypsanou pozici nakonec nastoupil.



„Je pro mě jen těžko představitelné, že bych dostával reakce jednoho uchazeče po druhém do emailové schránky spolu se všemi emaily, co mi denně chodí. V Teamiu je mám všechny hezky přehledně na jednom místě. A tak mi to vyhovuje.“

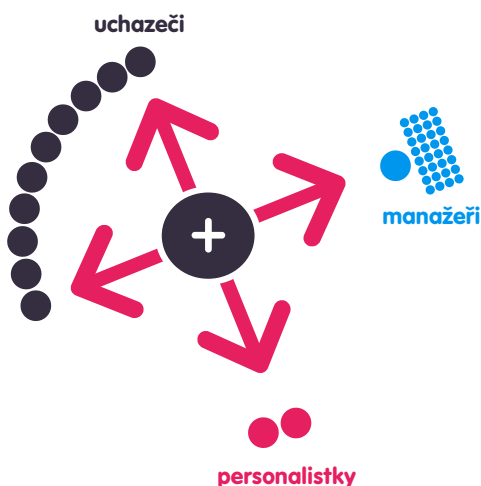


„Uchazeči, kteří se k nám hlásí, jsou zároveň našimi současnými nebo potenciálními klienty. Nechceme o ně přijít jen proto, že si nenajdeme čas jim ani odpovědět na jejich reakci. Navíc odeslání automatické zprávy z Teamia třeba 50 uchazečům je otázkou dvou minut.“



PŘÍNOS PRO VŠECHNY STRANY

Jak personalistky, tak i manažeři ve SPORTISIMO oceňují, že jim díky spolupráci v Teamiu **odpadá nutnost všechny uchazeče ručně přeposílat** a plnit už tak nadité emailové schránky manažerů.



Zásadní je, že se manažerům **žádný uchazeč neztratí** a zároveň mají obě strany **absolutní přehled** o tom, co se s uchazeči děje. Personalistka i manažer mají **vše dostupné na jednom místě** a mohou zodpovědně všechny neúspěšné uchazeče zamítnout.

Spolupráce v Teamiu se vyplatila jak časově, tak finančně, protože původně zaměstnaný brigádník, který přepisoval vše do excelu, už není potřeba.



„Celkově hodnotíme práci v Teamiu pozitivně. Spolupráce s manažery je pro nás teď mnohem jednodušší a rychlejší, a nám tak zbývá čas na to důležité – abychom s uchazeči více komunikovali, starali se o ně a pomohli vybrat toho opravdu nejlepšího.“