

Tips voor het werven van personeel

#1: Weet wie je zoekt

Wat je als eerste doet bij het zoeken van een nieuwe collega is bepalen wie je zoekt. Wat zijn de eisen waar een kandidaat aan moet voldoen? Denk hierbij aan kennis, ervaring, vaardigheden en persoonlijke kenmerken.

Voorbeeld

Ik zoek een nieuwe collega die een Hbo diploma behaald heeft, twee jaar marketingervaring heeft en vooral proactief en commercieel is!

#2: Schrijf een converterende vacaturetekst

Nu je weet naar wie je de vacature gaat schrijven, kan je met stap twee beginnen. Het schrijven van een converterende tekst. Dit houdt in dat je een tekst schrijft die jouw doelgroep aanspreekt en hen ook daadwerkelijk laat solliciteren.

In de vacaturetekst zijn hierbij de eerste 3 zinnen en het slot doorslaggevend. Benoem in de intro wat deze vacature speciaal maakt en roep de lezer op om actie te ondernemen: solliciteer bij ons!

Benoem tot slot het salaris in de tekst, dit zorgt voor gemiddeld 40% meer sollicitaties.

#3: Zet de vacature online

Je vacaturetekst is klaar! Nu is het tijd om deze zichtbaar te maken. Want als niemand jouw vacature ziet, gaat er ook niemand solliciteren. En... dan vind je niet jouw nieuwe collega.

Er zijn verschillende manieren om jouw vacature online zichtbaar te maken. Dit kan via verschillende jobboards, je eigen website en Social Media. Gebruik ook jouw persoonlijke LinkedIn account om de vacature te promoten.

#4: Ga actief op zoek

De vacature staat online, nu kunnen we wachten tot er gesolliciteerd wordt.... Nee! Zit niet stil en ga actief op zoek naar kandidaten, nodig ze uit op gesprek en handel proactief. Tegenwoordig zijn kandidaten zo weer weg, doordat er een krappe arbeidsmarkt is.

En mocht je toegang hebben tot een database met kandidaten, bekijk dan dagelijks de nieuwe CV's.

#5: Blijf evalueren en monitoren

Je schiet niet altijd in één keer raak. Zo kan het zijn dat je geen sollicitaties krijgt of dat de sollicitanten niet matchen met de vacature. Dat kan aan van alles liggen. Misschien heb je de vacaturetekst niet op jouw doelgroep gericht of zijn de voorwaarden niet passend met wat je zoekt.

Ook kan het zijn dat jouw vacature niet meer bovenaan staat in de jobboards doordat je verkeerd adverteert. Zet de vacature daarom vaker online en probeer hierbij verschillende synoniemen voor de titel. Wellicht valt jouw vacature dan wél op!

#6: Schakel hulp in

Zie je door de bomen het bos niet meer of lukt het niet? Schakel dan hulp in! Dit kan bij een traditioneel werving- en selectiebureau, maar wij raden natuurlijk Staffchain aan. Wij zijn namelijk een wervingspartner en werken samen met jou om de vacature in te vullen. Bovendien scheelt je dit duizenden euro's 😊

Benieuwd? Bel ons meteen op **085 902 21 00**

Of bekijk zelf welk vacaturepakket het beste bij jouw vacature past:

[Bekijk Vacaturepakketten](#)

Staffchain[®]