



Stappenplan voor opdrachtgevers

1. Kennismaken

Of wij nu jou benaderen, of jij ons, één ding is zeker: we willen elkaar beter leren kennen. We gaan graag met elkaar om tafel. Tijdens dit gesprek gaan we in op jouw organisatie, de cultuur en de mensen die er werken. Uiteraard bespreken we ook de mensen die er nog niet werken; de openstaande vacatures. Daar kunnen we je mee helpen. Welke vacature heeft prioriteit? Welke krijgt onze commitment? Natuurlijk leer je ook ons beter kennen. Zo weet je precies wat je aan ons hebt.

2. Keuzemoment

Wij kiezen bewust onze samenwerkingen. En hopelijk doe jij dat ook. Jouw openstaande vacature is voor ons niet zomaar de zoveelste vacature. Waarbij de kans groter is dat we er nooit meer bij je op terugkomen, dan dat je wel weer van ons hoort.

Wij werken juist graag doelgericht. Focus op jouw organisatie en vacature(s). We bouwen graag aan hechte relaties gebaseerd op persoonlijk contact en een persoonlijke benadering. Hierin komt onze betrouwbaarheid en deskundigheid maximaal tot uiting. Het kan dus zijn dat jij of wij nee zeggen tegen verdere samenwerking.

3. Go

Zeggen we allebei volmondig ja tegen een samenwerking? En zijn we het vooraf eens over de inleenvoorwaarden tussen jou en ons? Dan gaan we ook volledig los. 100 focus van ons, voor jou! Vanuit ons betekent dat sowieso dat we:

- Jouw organisatie nog beter in kaart gaan brengen & vaak contact zoeken;
- Jouw vacatures online zullen zetten op onze eigen website en een aantal andere vrije kanalen (desgewenst met naam en toenaam van jouw organisatie);
- Waar nodig de tekst van jouw vacatures, altijd in overleg met jou, aanpassen om ze online beter te laten presteren;
- Ons netwerk beschikbaar stellen;
- Actief sourcen;
- Jou op afgesproken momenten terugkoppeling geven over de voortgang en de haalbaarheid;
- Alle professionals die in ons vizier komen eerst persoonlijk spreken, voordat we een keuze maken om een professional wel of niet aan jou voor te stellen.



4. Upgrade

Het kan nog extremer natuurlijk. Is de nood hoog, de vacature moeilijk invulbaar, wil je graag snel groeien? Of wil je gewoon meer grip en inzicht? Als jij dat wil, dan doen we er graag nog een schepje bovenop. Wat betekent dat we:

- Actief jobmarketing en bijbehorende content toepassen;
- Campagnes, gericht op de professionals die jij nodig hebt voor jouw organisatie, inzetten;
- Hiervoor de nieuwste technologieën en data inzetten;
- Jou via een dashboard, op afgesproken momenten, inzicht in de voortgang van jouw vacature geven. Zodat we, waar nodig en altijd in overleg, de tekst of de inhoud van een vacature kunnen wijzigen.;
- De professionals die in ons vizier komen niet alleen persoonlijk spreken, maar ook een persoonlijke profielanalyse afnemen. Zodat jij niet alleen inzicht hebt in hun werkervaring, maar ook in hun gedrag, normen, waarden en drijfveren.

Je leest het. 100 % focus en extra recruitmentmarketingpower om samen te zorgen voor resultaat. Het upgradepakket zorgt, zoals je zult begrijpen, voor een extra investering. Hier zijn we vooraf volledig transparant over, Uiteindelijk is de keuze voor resultaat aan jou.

5. Professionals in zicht

Geschikte professional(s). Hebben wij één of misschien wel meerdere professionals gesproken waarvan wij denken dat deze op jouw vacature(s) passen, dan stellen we deze professional(s) met uitgewerkt profiel, desgewenst aangevuld met een persoonlijke profielanalyse, aan jou voor.

6. Matchgesprekken

Wanneer jij ook enthousiast bent over de voorgestelde professional(s), dan plannen we graag gesprekken tussen jou en de professional(s). Zoveel als nodig is om te zorgen dat zowel jij, jouw collega's en de professional(s) nodig hebben om een goede keuze te maken. Wanneer nodig en/of gewenst, zijn wij graag bij de gesprekken aanwezig. Uiteraard wordt elke professional door ons voorbereid op het gesprek met jou en je collega's.

7. Hoera

Natuurlijk kan een professional altijd afhaken na het kennismakingsgesprek. Of misschien haken jij en je collega's wel af. In dat geval gaan we gewoon verder met zoeken natuurlijk. Maar, we gaan van het goede uit! We hebben beet. Zowel jij, je collega's en de professional(s) willen na één of meerdere gesprekken graag met elkaar verder. Omdat jij en wij het al eens zijn over de inleenvoorwaarden hoeven we het hier niet meer over te hebben. Dit zorgt voor focus op de arbeidsvoorwaardelijke aanbieding voor de professional(s).



8. Transfer

De professional(s) accepteert/accepteren de arbeidsvoorwaardelijke aanbieding en komen graag jouw organisatie versterken. In overleg stemmen we een startdatum af. We maken alle overeenkomsten en dossiers in orde, inclusief alle benodigde handtekeningen. En dan? Bestellen we taart voor de eerste werkdag!

9. Detachering

De eerste periode zal/zullen jullie nieuwe collega's bij jullie gedetacheerd zijn via ons. Ze hebben een contract bij Rekrousters en zijn op basis van detachering werkzaam bij jou en jouw collega's. Na afloop van deze periode van detachering is kosteloze overname mogelijk.

10. Begeleiding

Jullie nieuwe collega is ook onze nieuwe Rekrousters collega. Hoe mooi is dat. Graag willen we dan ook dat de periode van detachering een succes wordt. Om hieraan bij te dragen komen wij gedurende de periode van detachering minimaal 3 keer langs. Voor een einde proeftijd gesprek, halfjaarlijkse evaluatie en een einde dienstverband gesprek aan het einde van de detacheringperiode.

Mocht tijdens de periode van detachering blijken dat er toch geen sprake is van een succesvolle samenwerking, dan kun je de detachering, met in achtneming van de vooraf bepaalde opzegtermijn, altijd opzeggen.

11. Overname

De periode van detachering zit erop. Zowel jij, jouw collega's als de nieuw geworven collega('s) zijn nog steeds blij met elkaar. Jullie (inmiddels niet meer nieuw) nieuwe collega('s) komen rechtstreeks in dienst. Zo kunnen wij er met een voldaan gevoel tussenuit. Wetende dat we twee partijen succesvol bij elkaar hebben gebracht.

Note:

- Wij detacheren op basis van deta-vast constructies, projectbasis en/of interim;
- Wij doen niet aan werving- en selectie fees;
- Na afloop van de detacheringperiode is kosteloze overname mogelijk;
- Klik hier voor een overzicht van onze [algemene voorwaarden](#).

