



# Human Resource Management als Vertriebsaufgabe?

## Gastvortrag von André Wolpers,

Senior Tech Recruiter, HDI Versicherungsgruppe

Über Active Sourcing mittels Social Media Recruiting am Alumni-Abend des MBA Vertriebsmanagements

Das diesjährige Alumnitreffen des MBA Studiengangs Vertriebsmanagement startete dieses Jahr mit einem Gastvortrag über Social Media Recruiting als Vertriebsaufgabe.

Der Arbeitsmarkt für Unternehmen wird immer enger. Das Jobangebot hat sich seit 2014 fast verdoppelt, die Wahrscheinlichkeit, dass sich ein jemand bei einem Unternehmen bewirbt, deutlich abgenommen.

Die klassische Stellenanzeige in der Zeitung oder einem elektronischen Stellenportal richtet sich an eine breite Zielgruppe. Es ist kostspielig und fraglich, ob die richtigen Menschen erreicht werden. Unternehmen gehen heute andere Wege, um Kandidaten für sich zu gewinnen.

Was versteht man unter Aktive Sourcing? Ein wesentlicher Punkt ist die Veränderung der Kommunikationswege. Unternehmen gehen in Social Media. Das Unternehmen schickt die Stellenanzeige direkt in das Postfach der Interessenten. Das Human Resource Management über den Recruiter fungiert als Door-opener für das Unternehmen. Er tritt mit diesen Menschen als erster in Kontakt und steht an erster Stelle vor dem Unternehmen.

Mit Active Sourcing wird der Recruiter zur Marke vor der Organisation. Speziell in Bereichen, in denen Fachkräftemangel herrscht, suchen sich die Menschen aus, mit wem sie in Kontakt treten wollen und mit wem nicht. Die Aufgabe des Recruiters ist es, wahrgenommen zu werden, er wird zum Influencer. Herr Wolpers schickt Menschen direkt Nachrichten und sorgt zusätzlich dafür, dass er über Content Marketing in den sozialen Medien wie LinkedIn wahrgenommen wird – mit enormen Reichweiten gegenüber klassischen Stellenanzeigen.

Herr Wolpers zeigte den Alumnis, aktiv Studierenden und anwesenden Dozenten und Dozenten des Vertriebsmanagements, dass dabei die Definition der Zielgruppe und die benötigten Fähigkeiten wichtig sind, aber auch, welche Vorteile die Umworbene bei einem Jobwechsel haben können.

Laut Herrn Wolpers geht es darum, auf die angesprochenen Personen einzugehen und deren Bedürfnisse zu verstehen. Die Informationen wie Lebensläufe befinden sich alle im Netz. Directmanagement Tools wie der Xing Talentmanager helfen dabei, die Themen zu clustern und die richtigen Talente aufzufinden.

Im Anschluss an den kurzweiligen Vortrag wurde die Gelegenheit genutzt, mit Herrn Wolpers über diese Thematik zu diskutieren. Auch beim anschließenden Get-together wurde noch das eine oder andere Fachgespräch geführt.