



VAST. WERK IN DE ACHTERHOEK

MEER DAN WERK ALLEEN

Het werving- en selectietraject is een vak apart. Daar kunnen directeur Sabine ten Holder en senior intercedent Christel Steentjes over meepraten. Onder het nieuwe label VAST. worden de werving & selectieactiviteiten van Seesing Flex apart onder de aandacht gebracht. “Zo krijgt het ook de aandacht die het verdient.”

De professionaliseringsslag die met de introductie van dit nieuwe label, voluit ‘VAST. Werk in de Achterhoek,’ wordt gerealiseerd sluit volgens Sabine ten Holder beter aan op de huidige arbeidsmarkt. Deze kenmerkt zich door enerzijds een hele nieuwe groep kandidaten alsook latent werkzoekenden en anderzijds veel uiteenlopende bedrijven die beter bekend willen worden onder potentiële werknemers. “Met VAST. maken we de werving & selectietak van onze dienstverlening beter zichtbaar en herkenbaar voor bedrijven en kandidaten. Door het in de vorm van het nieuwe

label een eigen gezicht te geven, krijgt het de aandacht die het verdient. Daar hoort ook een nieuw pand met een eigen uitstraling bij aan de A18 bij Wehl.”

ACHTERHOEKS BEDRIJF

Christel Steentjes legt uit wat de dienstverlening van VAST. kenmerkt: “Net als Seesing Flex is VAST. een typisch Achterhoekse bedrijf met dito mentaliteit. Dat betekent dat we nuchter, eerlijk en betrouwbaar zijn en duidelijke taal spreken. We werken volledig transparant, doen geen loze beloftes



“MET VAST. MAKEN WE DE WERVING & SELECTIETAK VAN ONZE DIENSTVERLENING BETER ZICHTBAAR EN HERKENBAAR VOOR BEDRIJVEN EN KANDIDATEN.”

en houden zowel opdrachtgevers als kandidaten volledig op de hoogte van onze werkzaamheden. Wat VAST. verder onderscheidt, is dat we voor de branches waarin we actief zijn (Financieel, Commercieel, ICT, HRM, Logistiek, Techniek en Bouw) branchespecialisten in huis hebben. Elke specialist heeft een uitstekend beeld van haar specifieke arbeidsmarkt en weet welke kandidaten er beschikbaar zijn. De branchespecialisten spreken de taal en weten hoe je die kandidaten het beste kunt werven en via welke kanalen. Daarnaast hebben we bij VAST. een aparte marketingafdeling die ondersteunt bij een doelgerichte arbeidsmarktcommunicatie. Door samen met onze opdrachtgevers de unieke eigenschappen voor hen als werkgever te herkennen en te benoemen, helpen we bedrijven om beter onder de aandacht te komen bij kandidaten.”

LANGETERMIJNVISIE

Christel benadrukt dat VAST., net als Seesing Flex, veel waarde hecht aan persoonlijk contact en het bouwen van een langdurige zakenrelatie; juist dat komt het duurzaam plaatsen van kandidaten ten goede. “Bedrijven kunnen ons als extra kanaal inzetten voor hun werving & selectieprocedure, of dit traject volledig aan ons uitbesteden. De keuze voor de vorm en graad van dienstverlening is aan hen. Wij kunnen met de juiste toon en de inzet van gerichte kanalen de passende kandidaat vinden. Maar uiteindelijk profiteren bedrijven het meest van onze expertise als zij net als wij een langetermijnvisie voor ogen hebben in de vorm van een strategisch partnerschap. Ons netwerk in de regio is enorm en onze branchespecialisten kijken voortdurend rond welke bijzondere en getalenteerde kandidaten er te vinden zijn. Ook wanneer er geen vacature uitstaat, bellen we vaak toch even om een bedrijf te attenderen op een kandidaat. Je weet immers maar nooit wat er op dat moment binnen een organisatie speelt. Daar zijn al hele mooie matches uit voortgekomen.”

AMBITIES

Voor elke werving- en selectieprocedure geldt dat de betreffende branchespecialist met de opdrachtgever om tafel gaat. “Deze procedures zijn vaak wat uitvoeriger dan bijvoorbeeld bij het vinden van tijdelijke krachten. We nemen de tijd om de organisatie te leren kennen. Welke ambities zijn er en welke langetermijnvisie wordt er gehanteerd? Wat wordt er van de kandidaat gevraagd en wat zijn de kenmerken van de specifieke werkplek? Dit vragen we bij voorkeur na bij meerdere personen binnen het bedrijf. Vervolgens gaan we aan de slag met de vacaturetekst, kijken we waar de doelgroep zit en maken we een wervingsplan dat we samen met de opdrachtgever bespreken en bijschaven. Bij elke stap die we nemen, houden

we hen aangesloten.” Gedurende dit proces is het belangrijk dat wederzijdse verwachtingen goed worden uitgesproken. Sabine: “We zitten bij voorkeur in een zo vroeg mogelijk stadium bij de opdrachtgever aan tafel. Vanaf het eerste moment zijn we eerlijk en transparant in wat haalbaar is. Soms heeft een opdrachtgever te veel wensen en eisen waar de kandidaat aan moet voldoen, of is bijvoorbeeld de salarisindicatie niet reëel. Ook dat maken we bespreekbaar. Wij zijn tenslotte de spil tussen de kandidaten op de arbeidsmarkt en de bedrijven. Een ander aspect in het zoekproces is dat de zogenoemde soft skills steeds belangrijker worden. Past iemand qua persoonlijkheid bij het bedrijf, de bedrijfscultuur, het team en de positie binnen het bedrijf? Cv's kunnen sterk op elkaar lijken, maar personen meestal niet!”

DRIJFVEREN

Tijdens de procedure kijkt VAST. ook nadrukkelijk naar de positie van de kandidaat en diens wensen. Sabine: “Er is geen bedrijf in de Achterhoek dat wij niet kennen, terwijl starters vaak geen goed beeld hebben van de arbeidsmarkt. De beschrijving van het ene technische bedrijf lijkt voor hen als twee druppels water op die van het andere. Daarom investeren wij in het gesprek.” Christel vult aan: “We willen weten wat kandidaten drijft: waar worden ze blij van, welke stappen willen ze zetten. En omdat we een open en eerlijke communicatie heel belangrijk vinden, scheppen we altijd de juiste verwachtingen richting kandidaat én opdrachtgever. Zo kan een werkplek tegenvallen terwijl het team geweldig is. Of kan de kandidaat misschien wat minder communicatief zijn, maar is deze wel ontzettend goed in diens werk. Een kandidaat durft dan ook die terugkoppeling te geven. Wij krijgen vaak te horen dat we goed naar de kandidaat hebben geluisterd en een gedegen en eerlijk advies hebben gegeven.”

ULTIEM MOMENT

Wanneer er een match is gevonden en de kandidaat is gestart, gaat de betreffende branchespecialist altijd op bezoek op de werkplek. “Dat is altijd ons ultieme moment”, zegt Christel trots. “Dankzij onze persoonlijke aanpak hebben we een aantal kandidaten al meerdere malen mogen helpen en profiteren we van een zeer positieve mond-tot-mondreclame. Het is, nog onder de vlag van Seesing Flex, slechts eenmaal voorgekomen dat een proeftijd niet werd verlengd, dus garantie op een succesvolle match durven wij zeker te geven!” “Hetzelfde geldt voor een schare aan opdrachtgevers die hun personeelsvraagstukken al jaren bij Seesing uitzetten. Zij zijn ontzettend tevreden en hechten net als wij veel waarde aan een goede, transparante samenwerking en duidelijke communicatie”, aldus Sabine.

www.vast.nu