

SO GEHT MOBILES RECRUITING

SO FANGEN SIE IHRE POTENTIELLEN
MITARBEITER*INNEN AB!

Challenges im Recruiting

*Das Thema Recruiting wird weiterhin groß geschrieben. Die Anspannung auf dem Arbeitsmarkt und der **Fachkräftebedarf besteht nach wie vor**. Laut dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) dauert es 13,6% länger Talente zu finden und laut IHK wird von 2022 bis 2035 der Engpass bayernweit von 233.000 auf 1.267.000 Menschen ansteigen. So stehen viele Unternehmen vor immensen Herausforderungen qualifizierte Mitarbeitende zu finden.*

Unternehmen sind darum bemüht, wegen der anhaltenden Arbeitskräfteknappheit ihre Beschäftigten zu halten und qualifizierte Mitarbeiter*innen zu rekrutieren.

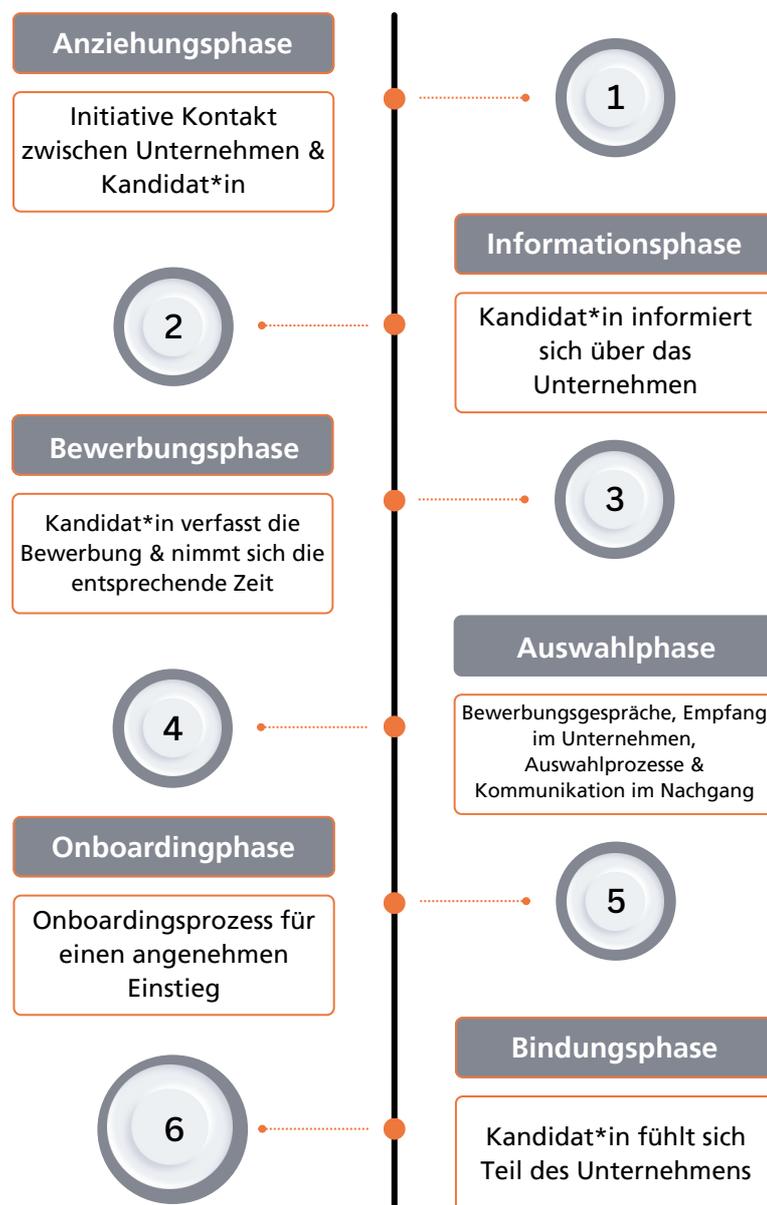
Fakt ist, dass der **Arbeitsmarkt ein Bewerbermarkt** bleibt. So können sich Arbeitnehmer*innen - insbesondere qualifizierte Fachkräfte, die Sie für Ihr Unternehmen begeistern möchten - aussuchen, für welchen Betrieb sie arbeiten möchten.

Darüber hinaus ist der Großteil auf passiver Jobsuche und folglich in einem Beschäftigungsverhältnis. Demnach heißt es für Unternehmen, **selbst aktiv zu werden, aus der Masse herausstechen, in Erinnerung bleiben** und das Interesse der Kandidat*innen wecken.

*Es gibt unzählige Möglichkeiten, wie Sie Ihre potentiellen Mitarbeiter*innen für sich gewinnen können. Aber branchenübergreifend lässt sich sagen: Sichern Sie sich Bewerber*innen, bevor es die Konkurrenz macht - und am besten bevor sie sich überhaupt bei Ihnen beworben haben.*

Die Devise lautet **Active Sourcing**: die aktive Suche, Ansprache und Bindung von qualifizierten Mitarbeiter*innen. Statt abzuwarten, dass Kandidaten*innen auf Sie zukommen und sich bewerben, nähern Sie sich als Unternehmen diesen an und nehmen Kontakt auf. So können Sie, sobald sämtliche Berührungspunkte Ihrer Zielgruppe identifiziert worden sind, **frühzeitig mit Ihren Interessenten*innen anknüpfen**. Die Identifikation der Berührungspunkte ist ausschlaggebend für eine **positive Candidate Experience** und somit für alle Wahrnehmungen und Erfahrungen, die Bewerber*innen während der Bewerbungsphase mit dem Unternehmen machen.

Die Candidate Experience besteht aus sechs Phasen:



Mobiles Recruiting



AUFMERKSAMKEIT

Mit dem TRADERUNNER können Sie potentielle Bewerbende gleich in der Aufmerksamkeitsphase abfangen und den **Erstkontakt mit Interessent:innen persönlich und authentisch** gestalten. Dann wird er oder sie gern etwas Zeit investieren, um sich über Ihr Unternehmen zu informieren.



INTERESSE

Mit dem TRADERUNNER können Sie mit einem **persönlichen Gespräch detailliert über das Berufsbild** und den Vorzug Ihres Unternehmens **informieren** und zugleich auch eine persönliche Verbindung aufbauen.



BEWERBUNG

An dieser Stelle müssen die Bewerber:innen sich etwas mehr Zeit nehmen. Dennoch kann **im TRADERUNNER selbst ein Bewerbungsprozess gemeinsam** auch mit dem Interessenten*in durchgeführt werden.



Der TRADERUNNER in den ersten Phasen der Candidate Journey

Der TRADERUNNER ist ein **innovatives & intelligentes Mobilitätskonzept**, bei dem Messe- & Innenausbau auf fortschrittlichen Fahrzeugbau trifft. Die Zielgruppe wird dort abgeholt, wo sie steht. Als rollendes Recruitings- und Infomobil entstehen **niedrigere Kosten bei höherem Recruitings- und Marketingnutzen**.

Mit einem max. Gewicht von **3,5 Tonnen** kann jede*r mit **einem B-Führerschein** den TRADERUNNER mit komplett vorinstallierten Exponaten fahren.

Fangen Sie potentielle Bewerber*innen gleich in der Aufmerksamkeitsphase ab und erzeugen Sie mit dem auf **Sie zugeschnittenen Innenausbau und einem persönlichen Gespräch Anziehungskraft!**

Die Gesamtpräsentation des Unternehmens wird durch Professionalität, Konsistenz und Attraktivität mithilfe des TRADERUNNERS bestätigt. Kandidat*innen können sich **detailliert mit dem Berufsbild** auseinandersetzen und bereits auch durch entsprechende Inszenierungen **erste Erfahrungen mit alltäglichen Aufgaben** der zu suchenden Stelle sammeln.

WAS SAGEN UNSERE KUNDEN?

“

James Hardie ist stolz darauf, auf dem COB Forum 2023 den **Innovation Award von Point P Normandie für seinen Roadshow-Truck** erhalten zu haben.

JAMES HARDIE



“

Wir waren die letzten Tage auf einer kleinen Branchenveranstaltung der DB und stellten hier das Auto und den Simulator aus.

Das **Feedback ist überwältigend gut**, sodass wir auch einige Anfragen von Vertretern anderer Branchenteilnehmer bekommen haben.

Man kann es in etwa so sehen, dass wir die Marsrakete gebaut haben, diese gerade wieder gelandet ist und nun besichtigt werden kann.

Dass das solche Auswirkungen hat, hätten wir auch nicht gedacht.

DB REGIO
BADEN-WÜRTTEMBERG



“

Alle Kunden, die wir mit dem Traderunner besucht haben, waren **begeistert von unserem Auftritt & den Vorführungsmöglichkeiten.**

...Hierbei kann auf persönliche Aufgabenstellungen und **Bedürfnisse ohne Zeitdruck ganz individuell eingegangen** werden.

AMF GMBH & CO.KG



“

Unser Showtruck hat in München Halt gemacht und wir sind **begeistert von dem Feedback, das wir erhalten haben!**

WÜRTH ELEKTRONIK



**Besuchen Sie Ihre potentiellen
Kandidat*innen vor Ort, sodass
diese sich nicht auf den Weg machen
müssen.**



**KONTAKTIEREN
SIE UNS GERNE**

Anina Zapp
az@traderunner.de

Senior Communications
Managerin

 **[Anina Zapp](#)**

Phone: 08131 3106180

 **[@traderunner](#)**