En hårt pressad bransch

*Rekryteringsbranschen är hårt pressad vilket leder till att det rekryterande företaget kan ställa högre krav på rekryteringsföretaget, både i form av prissättning och rekryteringsprocess. Fler företag vill veta mer vad som verkligen ingår i den ”svarta lådan” som heter rekrytering. roi:recruit möter företagen på deras spelplan och öppnar locket på den svarta lådan.*

”*Idag vet företagen många gånger precis vad de behöver och är ute efter. Vi märker på kunder att de vet mer och mer om rekrytering och ställer högre krav på rekryteringsföretaget. De har detaljerade frågor relaterat offerter och processer på ett helt annat sätt än de gjorde för några år sedan.*“ säger Niclas Wate, VD för roi:recruit.

Baserat på konjunkturläget så pressas svenska företag att hitta specialistkompetenser som hjälper till att föra företaget framåt. Dock vet de att prislappen snabbt stiger i dialogen med rekryteringsföretag så snart benämningen "specialist" kommer på tal. Detta sammanfaller illa för många bolag som är extra varsamma att lägga större belopp på just externa konsulter när tiderna är tuffare. Budgeten för rekrytering är även ofta ganska begränsad.

Den lösning som roi:recruit förordar innebär att företag potentiellt kan komma undan med digital annonsering och ett rekryteringsverktyg till en mycket låg prislapp, men att det finns en beredskap att koppla på search och headhunting om så skulle behövas mot ett tillägg.

”*Detta ger företaget en trygghet i att de kommer i mål även med svåra tjänster, men ger dem chansen att först prova att rekrytera även specialister till ett mycket lågt pris.*” hävdar Niclas Wate vidare. Genom att erbjuda en rekryteringslösning med en "fallskärm" så hjälper roi:recruit företag att rekrytera mer kostnadseffektivt.

”*Vi erbjuder företag en flexibel möjlighet att börja rekryteringen med ett omfattande annonseringspaket, ett enkelt rekryteringsverktyg och hjälp av en rekryterare i processen. Skulle det vara så att det inte kommer in tillräckligt kvalificerade kandidater så kopplar vi på aktiv sök/headhunting. Företaget betalar alltså bara för den hjälp de behöver. Kommer det in rätt kandidat direkt så har företaget sparat pengar på rekryteringen, utan att behöva tumma på kvalitén!*” fortsätter Niclas Wate.

Rekrytering behöver inte vara dyrt för att vara bra och roi:recruit visar detta både i ord och handling. Genom att identifiera företagets rekryteringsbehov kan roi:recruit hitta den optimala rekryteringslösningen och på så sätt säkra ett positivt utfall, med en möjlighet att spara betydande summor för företaget.

Niclas Wates råd till företaget som behöver rekrytera:

**Ta bara hjälp med det du behöver, och betala bara för det!**

Läs mer om roi:recruits olika rekryteringslösningar på [www.roirecruit.se](http://www.roirecruit.se/) eller kontakta Niclas Wate på

**MOB:** 0734 35 35 77

**MAIL:** [niclas.wate@roirecruit.se](mailto:jenny.vigren@roirecruit.se)