

# LiRECRUIT

Recruitment Specialisten



iRecruit gaat de strijd aan met werving- en selectiebureaus

# Uw vacature gegarandeerd en goed ingevuld

*Bespaar 50 – 70% op de kosten van werving en selectie*

TEKST KRISTEL BEERLING FOTOGRAFIE AMANDA VAN OPSTAL-SHINE MOMENTS



U wilt continuïteit in uw bedrijf. Groeien. De beste zijn. En dus wilt u uw vacatures snel en goed invullen. Als u dat zelf doet, kost dat veel tijd en is de uitkomst onzeker. Maar bij de gedachten aan een werving- en selectiebureau komt de stoom uit uw oren. Daar hebt u, op z'n zachtst gezegd, slechte ervaringen mee. Het kan ook anders. iRecruit professionaliseert uw proces, werkt onder uw naam en vindt gegarandeerd de juiste kandidaat voor uw vacature. En dat doen ze voor een vaste prijs, die vijftig tot zeventig procent lager ligt dan de standaardtarieven in de branche.

Ik heb tien jaar als corporate recruiter bij grote bedrijven gewerkt en zocht altijd heel gericht naar de mensen die het beste waren voor het bedrijf,' vertelt de oprichter en eigenaar van iRecruit, Frank Ingenbleek. 'Ik was zelf klant van werving- en selectiebureaus en wilde, mede met externe hulp, de hoogst mogelijke kwaliteit aan nieuwe medewerkers binnen halen. Maar in de loop van de tijd zag ik de kwaliteit van de geleverde diensten van veel bureaus achteruit

hollen, terwijl de tarieven gelijk bleven. Dat klopt niet. Daarom zijn we met iRecruit gestart. iRecruit laat zien dat het echt anders kan!'

## Dubieuze praktijken binnen werving & selectie

Als Frank en collega iRecruiter Irma van der Made van wal steken over de dagelijkse gang van zaken bij veel werving- en selectiebureaus, is dat een ontluisterend ver-

haal. In de praktijk strijkt een bureau namelijk 25% van een jaarsalaris op als de kandidaat die zij voorstellen wordt aangenomen. Ook vakantiegeld, 13e maand, bonussen en leaseauto tellen daar vaak in mee. Het loont dus nogal de moeite iemand binnen te sluiten.

Irma: 'De medewerkers bij deze bureaus hebben duidelijke omzettegels: ze moeten scoren. Dus plukken ze ongevraagd CV's



van internet om indruk te maken en/of instrueren ze kandidaten hun CV aan te passen en zich anders voor te doen. Ze stellen doelbewust de duurste kandidaten voor en laten bedrijven tegen elkaar opbieden als ze een interessante kandidaat hebben. Zowel kandidaten als bedrijven worden in hun keuze gepusht. Niet omdat het een geweldige match is, maar omdat bureaus daar zelf beter van worden.' Zelfs als u een voorgestelde kandidaat afwijst en u deze persoon twee jaar later aanneemt voor een totaal andere functie, hebt u kans een rekening te ontvangen. Bureau X heeft u immers met elkaar in contact gebracht, toch?

**Open, eerlijk, transparant**  
iRecruit gaat de strijd aan met dit soort praktijken. 'Wij willen het echt anders doen,' zegt Frank stellig. 'Beter! Openheid, eerlijkheid en transparantie vinden we vanzelfsprekend. Het belang van de klant staat voorop. We spreken van tevoren een vaste prijs af, zodat opdrachtgevers exact weten wat ze kunnen verwachten. Bovendien hebben ze volledig zicht op onze werkzaamheden en resultaten: we functioneren echt als hun tijdelijke medewerker. 'We nemen een bedrijf al het werk uit handen en professionaliseren het proces. Ons enige doel is een uiterst geschikte kandidaat te vinden. We stellen de vacaturetekst op, verzorgen de vacaturemarketing, benaderen en selecteren kandidaten, schuiven aan bij de gesprekken en begeleiden de salarisonderhandelingen. Past een kandidaat niet? Dan zeggen we dat ook. Desnoods starten we het hele traject opnieuw op. Een lange termijnrelatie en een perfecte match: daar draait het om.'

**Profilering opdrachtgever**  
'We zorgen dat de vacature op de juiste plekken te vinden is en benaderen heel gericht geschikte kandidaten die we online opsporen. Kwaliteit is daarbij belangrijker dan kwantiteit. We opereren altijd onder de bedrijfsnaam van de opdrachtgever. Zo vergroten we hun zichtbaarheid en versterken we hun merknaam. Het vage 'Voor on-



ze gewaardeerde klant zoeken wij...' vermijden we. Je wilt toch dat kandidaten bewust voor jouw bedrijf kiezen? Omdat jouw product of dienst, jouw werkwijze en jouw bedrijfscultuur hen aanspreekt? Dat kan alleen als kandidaten weten om welk bedrijf en welke functie het gaat. Zo maken ze een bewuste keuze.'

### Kostenbesparing

Zelf een vacature invullen kost ontzettend veel tijd. En dus ook geld. Het blijft bovendien afwachten of het oplevert wat u voor ogen had. Bij een gemiddeld werving- en selectiebureau betaalt u al snel € 10.000,- voor de invulling van een functie met een maandsalaris van € 3.000,-. Bij iRecruit betaalt u een vaste prijs die 50 tot 70% lager ligt. Zo bespaart u al snel enkele duizenden euro's. En voor dat vaste bedrag krijgt u dan gegarandeerd een gemotiveerde kandidaat die perfect bij uw bedrijf en op die functie past. Zodat u samen uw organisatie naar een hoger plan kunt tillen.

Benieuwd naar de aanpak van iRecruit? Bekijk dan het filmpje. ■



**iRecruit**  
Schapenweide 1  
4824 AN BREDA  
T 076 700 20 90  
E [info@irecruit.nl](mailto:info@irecruit.nl)  
W [www.irecruit.nl](http://www.irecruit.nl)