

Pressemitteilung

SAP-Spezialisten wollen Recruiter als strategische Partner

Hype-Umfrage zu Anforderungen an eine professionelle Personalvermittlung

München, 24. März 2015 ---- Viele SAP-Experten werden von Personalvermittlern immer wieder mit Standardmails über zu besetzende Stellen informiert, die nicht zu ihren Profilen und Karrierezielen passen. Dies ergab eine Umfrage, die die SAP-Personalberatung Hype unter rund 450 SAP-Fach- und Führungskräften in Deutschland durchgeführt hat. Mehr als die Hälfte der Befragten (54 Prozent) beklagte, dass die Recruiter Jobangebote nach dem „Gießkannenprinzip“ verteilen, anstatt auf eine gezielte persönliche Ansprache der Kandidaten mit belastbaren Offerten zu setzen.

Dabei liegen die Personalvermittler im Mittelfeld, was ihre Bedeutung für die Karriereplanung von SAP-Experten betrifft. So gaben rund 50 Prozent der Befragten an, für ihre Jobsuche gezielt Recruiter einzuschalten, während 76 Prozent dazu ihr persönliches Netzwerk, 72 Prozent Online-Stellenbörsen und 49 Prozent Empfehlungen nutzen. Danach folgen Angaben, wonach sich Interessenten im Rahmen von Social-Media-Plattformen (28 Prozent), eigenen Internet-Recherchen (26 Prozent), Stellenanzeigen in Printmedien (19 Prozent) und Messeauftritten von Unternehmen (11 Prozent) über mögliche Vakanzen informieren.

„Die SAP-Fach- und Führungskräfte, die mit Personalvermittlern zusammenarbeiten, legen Wert auf langfristige Partnerschaften, die von Offenheit und Ehrlichkeit geprägt ist und das Interesse der

Kandidaten in den Mittelpunkt stellen“, beschreibt Hype-Geschäftsführer Frank Rechsteiner als Haupttendenz der Umfrage. Dazu gehört nach den Wünschen der SAP-Spezialisten, dass die Recruiter ausreichend Zeit und Mühe in die Erstellung individueller Bewerberprofile investieren, die ihre Qualifikationen und Entwicklungswünsche berücksichtigen. Stattdessen gaben viele befragte SAP-Spezialisten an, von Personalvermittlern beim Erstkontakt mit reinen Lockangeboten konfrontiert zu werden. Ziel sei es, möglichst viele Kandidaten in die eigene Kartei aufnehmen und bei Bedarf jeden anschreiben zu können, auch wenn er sich nur marginal für eine angebotene Stelle eignet.

Als weitere Anforderungen an die Recruiter nannten die Befragten zuverlässige Terminabsprachen, Erreichbarkeit und zeitnahe Rückmeldungen zum Stand der Bewerbungsverfahren.

Hype Group

Die Hype Group bündelt die Aktivitäten von „Hype – die Trainingsprofis“ und „Hype – die Recruitingprofis“. SAP-Partner werden aus einer Hand beim Strategie- und Organisationsaufbau und der Gewinnung neuer Mitarbeiter und Partner unterstützt. Hype-Inhaber Frank Rechsteiner ist seit über 14 Jahren mit seinem Expertenteam als Strategieberater im SAP-Umfeld tätig und nahm 2011 die Personalberatung neu im Angebot auf. SAP-Partner erhalten ganzheitliche Unterstützung beim Markteintritt in die DACH-Region. Mit neuen Niederlassungen in Zürich und Dubai wird die Internationalisierung des Unternehmens vorangetrieben.

<http://www.fuehrungskraefte-personalvermittlung.de/>

Nähere Informationen:

Hype Group

Frank Rechsteiner

Dom-Pedro-Straße 16

D-80637 München

+49 30/27 58 94 22

+49 151 / 29128157

FRE@hypeonline.de