

Client Relations and Recruitment Lead (SSC/BPO, Finance&Banking)/ Warszawa

Nr ref.: CRRL/06/2018
Miejsce pracy: Warszawa

Do podstawowych zadań osoby na tym stanowisku będzie należeć regularna, relacyjna i partnerska współpraca z kluczowymi klientami firmy (z sektora SSC/BPO, Finance&Banking), zarządzanie relacją oraz przepływem informacji między klientami a zespołami rekrutującymi, koordynacja działań podejmowanych przez zespoły rekrutujące oraz samodzielne prowadzenie projektów rekrutacyjnych w sektorze. A w szczególności:

Twoje zadania i obowiązki:

utrzymywanie i rozwijanie partnerskich relacji z kluczowymi klientami: zapewnianie wysokich standardów realizacji usług, zgodnie z parametrami uwarunkowanymi przez umowy SLA; pozostawanie z nimi w stałym kontakcie, zarządzanie ich oczekiwaniami, analizowanie potrzeb, monitorowanie realizowanych dla nich usług rekrutacyjnych, identyfikowanie wyzwań i proponowanie rozwiązań, poszukiwanie i rekomendowanie innowacyjnych modeli/koncepcji wspierających klienta, pilotowanie wszelkich projektów wdrażanych na potrzeby klienta samodzielne i kompleksowe prowadzenie projektów rekrutacyjnych na różnorodne stanowiska w branży F&A/Banking

współpraca z zespołami rekrutacyjnymi: koordynacja ich pracy, monitoring i aktywne oddziaływanie na jakość i terminowość realizacji procesów, dzielenie się wiedzą i przekazywanie know-how oraz dobrych praktyk, ukierunkowywanie działań, przekazywanie informacji z rynku pracy etc.

zarządzanie komunikacją: sprawne przekazywanie informacji pomiędzy klientem i organizacją, efektywne kaskadowanie wszelkich informacji i ustaleń, przekazywanie treści z języka biznesu na język rekrutacji i odwrotnie, dbanie o czytelność przekazu na każdym poziomie w firmie i u klienta koncentracja na rynku pracy w sektorze SSC/BPO i branży Finance&Banking: śledzenie trendów i tendencji rynkowych, analiza konkurencji, przeprowadzanie analiz rynku w celu pozyskania raportów płacowych, demograficznych, kompetencyjnych etc.

współpraca z zewnętrznymi partnerami zogniskowanymi wokół biznesu i branży Finance&Banking

współpraca z Zespołem Strategicznym w takich obszarach jak tworzenie planów biznesowych i analiz, decyzje w zakresie kierunków rozwoju dla zespołów, strategia docierania do talentów, tworzenie programów rekomendacyjnych, inicjowanie wydarzeń branżowych etc.

odbywanie podróży służbowych na potrzeby osobistych spotkań z klientami

nie musisz: mieć doświadczenia we wszystkim co zawiera się w obowiązkach tego stanowiska - nasz klient nauczy Cię wielu rzeczy i wdroży w nowe dla Ciebie obszary

Oczekujemy od Ciebie:

minimum 3 lat doświadczenia na stanowisku Konsultanta/Specjalisty ds. Rekrutacji/Talent

Acquisition Partnera etc. w agencji rekrutacyjnej lub w strukturach RPO i z silną ekspozycją na biznes (praktyczne doświadczenie i sukcesy rekrutacyjne na koncie będą Ci potrzebne żeby skutecznie wspierać, doradzać i kierować na właściwe tory zespoły rekrutacyjne)

doświadczenia we współpracy z międzynarodowym, korporacyjnym klientem z sektora SSC/BPO oraz Finance&Banking oraz praktycznej znajomości rynku pracy w tym sektorze (niezbędne zarówno dla wsparcia zespołów rekrutacyjnych jak i wejścia w merytoryczną i konstruktywną relację z klientem, sektor F&B będzie stanowić oś Twojej pracy)

doświadczenia w pracy z biznesem/klientem na poziomie: odbywania spotkań biznesowych, analizy potrzeb, koordynacji działań rekrutacyjnych, bieżącej obsługi, identyfikacji wyzwań, rekomendacji rozwiązań/narzędzi etc.; poważnym atutem będzie doświadczenie w sprzedaży usług rekrutacyjnych, mile widziani będą Konsultanci 360°

lekkości w nawiązywaniu relacji, łatwości w poruszaniu się w środowisku biznesowym oraz dojrzałości w budowaniu relacji z biznesem

bardzo dobrej znajomości języka angielskiego, min. C1 (będzie niezbędna do komunikacji z wieloma klientami)

dyspozycyjności do regularnych podróży służbowych (jednym z Twoich kluczowych zadań będzie osobiste spotkanie się z klientami)

Co proponujemy?

atrakcyjne i pełne wyzwań stanowisko w bardzo bliskiej relacji z biznesem, a pozbawione elementów pozyskiwania klienta

możliwość współpracy i tworzenia relacji w środowisku dużych, międzynarodowych organizacji

możliwość uczestniczenia w podejmowaniu strategicznych decyzji w firmie i współpracę z Zespołem Strategicznym (kluczowe, decyzyjne osoby w firmie)

rozwój i szansę na zdobycie szerokiej praktyki biznesowej, której nie musisz wnieść do organizacji, ale możesz się jej nauczyć w trakcie pracy (np. tworzenie biznes planów oraz analiz SWOT i PEST, zrozumienie mechanizmów RPO, analiza warunków umów SLA etc.)

współpracę z zewnętrznymi partnerami zogniskowanymi wokół aktywności biznesowych (np. ASPIRE)

stanowisko w organizacji o kulturze uczącej się, umożliwiającej swoim pracownikom rozwój, poszerzanie wiedzy i doskonalenie warsztatu

atrakcyjne i stabilne wynagrodzenie (jednoskładnikowe)

prywatną opiekę medyczną, imprezy integracyjne, eventy branżowe, bazę szkoleń