

Il Digital (Marketing applicato al) Recruiting risolve le esigenze delle aziende: individuare le persone giuste con costi, certezze, tempi giusti!

PBS
PRIMO BONACINA SERVICES
TALENT



Tutorial completo per il workshop, gennaio 2021



Digital Recruiting



1. **Chi è PBS**
2. Il recruiting di professionisti e manager di valore con tempi, costi, impegni di risorse garantiti e soddisfacenti
3. Una metodologia basata su Digital Marketing che porta risultati in 1-2 settimane. Garantito!
4. Ricapitolando

Primo Bonacina, Founder (2014) & Managing Partner of PBS



Updated: 13/5/20

Il portafoglio servizi: 6 aree tutte digitali, tra cui l'HR (www.primobonacina.com/services)



Business Highlights

2014

founded

1000

transactions

€1.7M

revenue since start

1.2M

Top Alexa web site rank

90

events

290

customers

€458k

top yearly revenue

19

countries of business

29

brands/customers
(Google Ads)

55+

sponsors (podcasting)

17

managed companies
(social media)

400

job posts
(digital recruiting)

Updated: 1/1/2021

Clienti PBS Talent, IT (www.primobonacina.com/jobs)

Software Factories		VARs/System Integrators					Vendors	Distributors	Vendors, Cloud/Service Providers
									
									
									
									
									
									
									
									
									
									

Clienti PBS Talent, altri settori (www.primobonacina.com/jobs)

Manufacturing, Graphics, Printing, Rental Services	Finance	HR, Design, Marketing, Other Distribution	Fashion, Retail, Real Estate, Building Restructuring, Transportation	Interiors Design, Water, Health, Energy, Airport Services	Consulting, Publishing, Communities, No Profit	Education, Cleaning Services, Agriculture, Pharmacy
  		 				
  		 				
  		 				
  		 				
  						
						
						

Digital Recruiting



1. Chi è PBS
2. **Il recruiting di professionisti e manager di valore con tempi, costi, impegni di risorse garantiti e soddisfacenti**
3. Una metodologia basata su Digital Marketing che porta risultati in 1-2 settimane. Garantito!
4. Ricapitolando

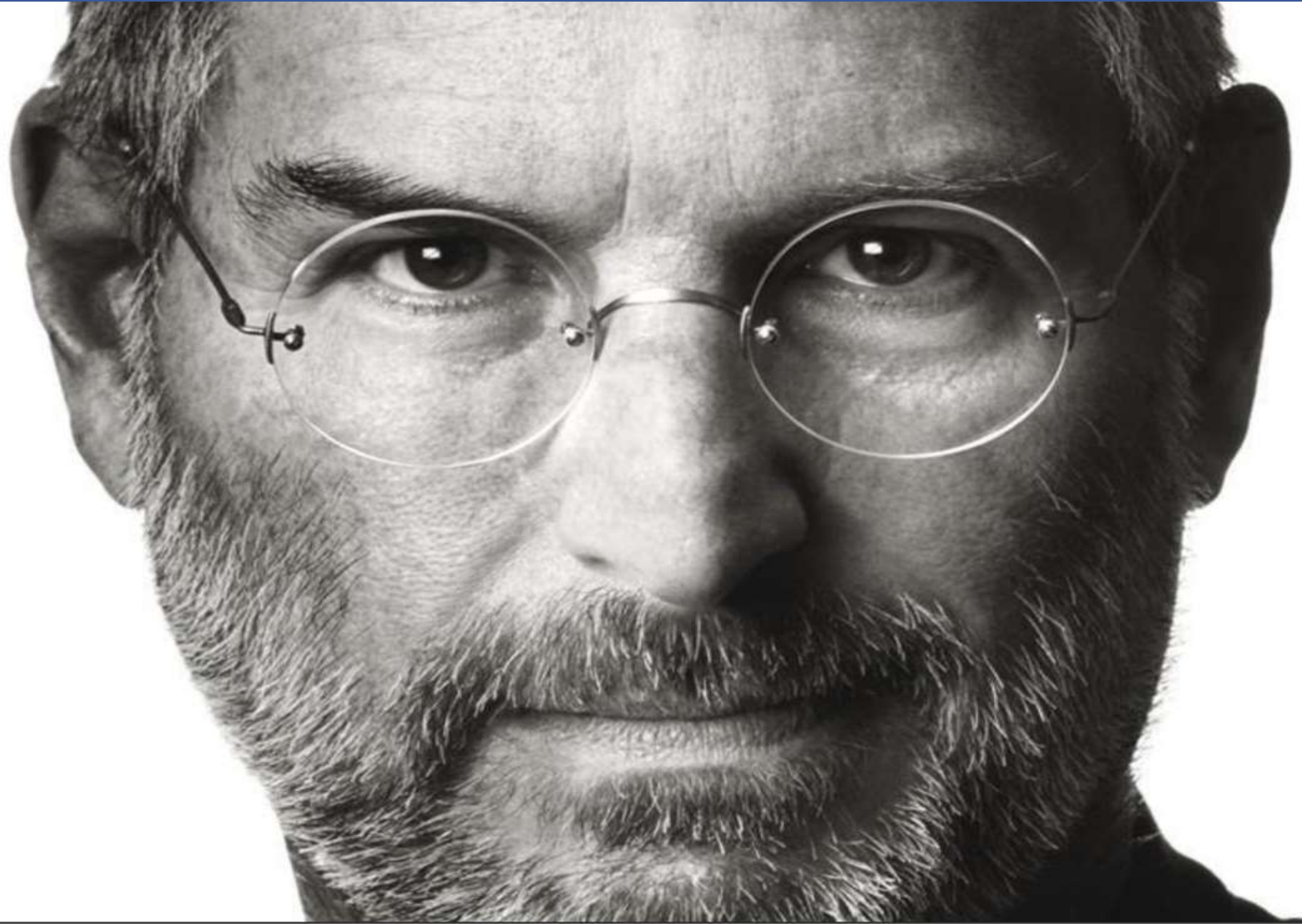
Tutti dicono che il Team è tra i 5 valori fondanti di un'azienda



Recruiting: top task per il management

“
*I consider the most
important job of
someone like myself
as recruiting*”

Steve Jobs, Apple



Eppure non abbiamo tempo per il recruiting; Anche tu hai pronunciato queste frasi?



- Non troviamo mai il **tempo** di metterci a cercare le persone
- Assumiamo, ma con **tempi lunghi** e **senza continuità**
- I nostri Manager non hanno mai **tempo di esaminare i CV**
- Cercando le persone con persone interne, spendiamo troppo **tempo** e **risorse preziose**
- Talvolta il team HR fa fatica a **parlare la stessa lingua delle BU**
- Le agenzie di ricerca e selezione sono **costose**, impegnano troppo del nostro **tempo**, **non sono specializzate**, non conoscono il **nostro business e competenze**
- Mi affiderei a un'agenzia di selezione solo se fossi certo che il lavoro lo facesse la **persona giusta**
- Un collaboratore ha dato le dimissioni. Dobbiamo **rimpiazzarlo in tempo** per non creare **discontinuità**
- **Ho chiesto in giro**: spero arrivino segnalazioni, ma **non ci conto**, non in **tempo** utile
- Abbiamo **pubblicato un annuncio** sul nostro sito, ma **senza grande e immediato successo**
- **Non sappiamo pubblicizzare** il fatto che cerchiamo continuamente persone e che siamo in crescita: ci serve per **tempo** una campagna di **marketing indirizzata alle risorse umane**
- Vogliamo assumere persone in linea con la nostra **cultura aziendale**
- **La rete è un "mare magnum"**: servono **tempo** e competenze per cercare e scremare le candidature
- **Alla fine abbiamo assunto qualcuno, ma non siamo certi che fosse la scelta ottimale**



La prima metrica: il tempo




**KEEP
CALM
AND
44 DAYS
DAY TO GO**

Slow Hiring Is Damaging Your Firm and Here Are 20 Reasons Why

By Dr. John Sullivan · April 23, 2018



Few realize that increasing your hiring speed often has the second-largest impact on hiring results (after referral hires). Most track time to fill, but few recruiting leaders calculate the high correlation between your hiring speed for top talent and their resulting on-the-job performance after they become a new hire. To put the relationship simply, slow hiring decisions mean that most of your top applicants will lose interest or accept a faster “bird in hand” offer long before your firm gets around to a decision. And that slowness means that you’ll have to select from the remaining “not-in-demand candidates” which unavoidably, will result in a large number of mediocre hires.

Time to fill now averages 44 calendar days, an increase of 50 percent since 2010 (Source:



In Italia è anche peggio (fase dell'intervista)



Average Hiring Duration by Country

Country	Average Length of Interview Process (Days)
Brazil	39.6
France	38.9
Switzerland	37.6
Italy	36.0
Belgium	36.0
United Arab Emirates	35.8
Egypt	35.2
Spain	31.7
Mexico	31.2
Japan	30.9
Germany	28.5
United Kingdom	27.5
Poland	25.9
Ireland	25.5
Netherlands	25.4
Singapore	25.4
China	24.7
United States	23.8
Australia	23.3
Philippines	21.8
Malaysia	21.7
Canada	20.1
Romania	19.2
Israel	16.9
India	16.1

Source: Glassdoor Company Research. Based on data from 2014 interviews and job offers. Minimum duration: 1 day; maximum: 100 days. Last updated: 11/11/2015

glassdoor

Non è un banale *fare in fretta*: è una questione di ritmo, soprattutto in tempi di «skill gap»!



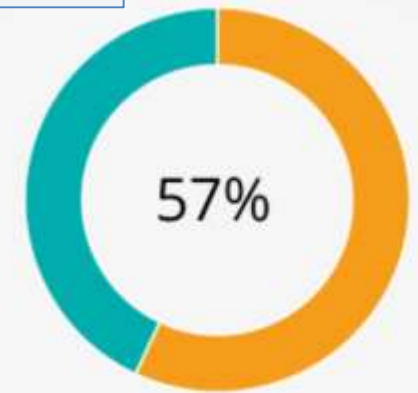
TALENT LEADERS:

Q. What are the most important metrics/KPIs you use to track recruiting success?



2020 Recruiting Trends

Per l'azienda



Of job seekers lose interest in a job if the hiring process is lengthy.

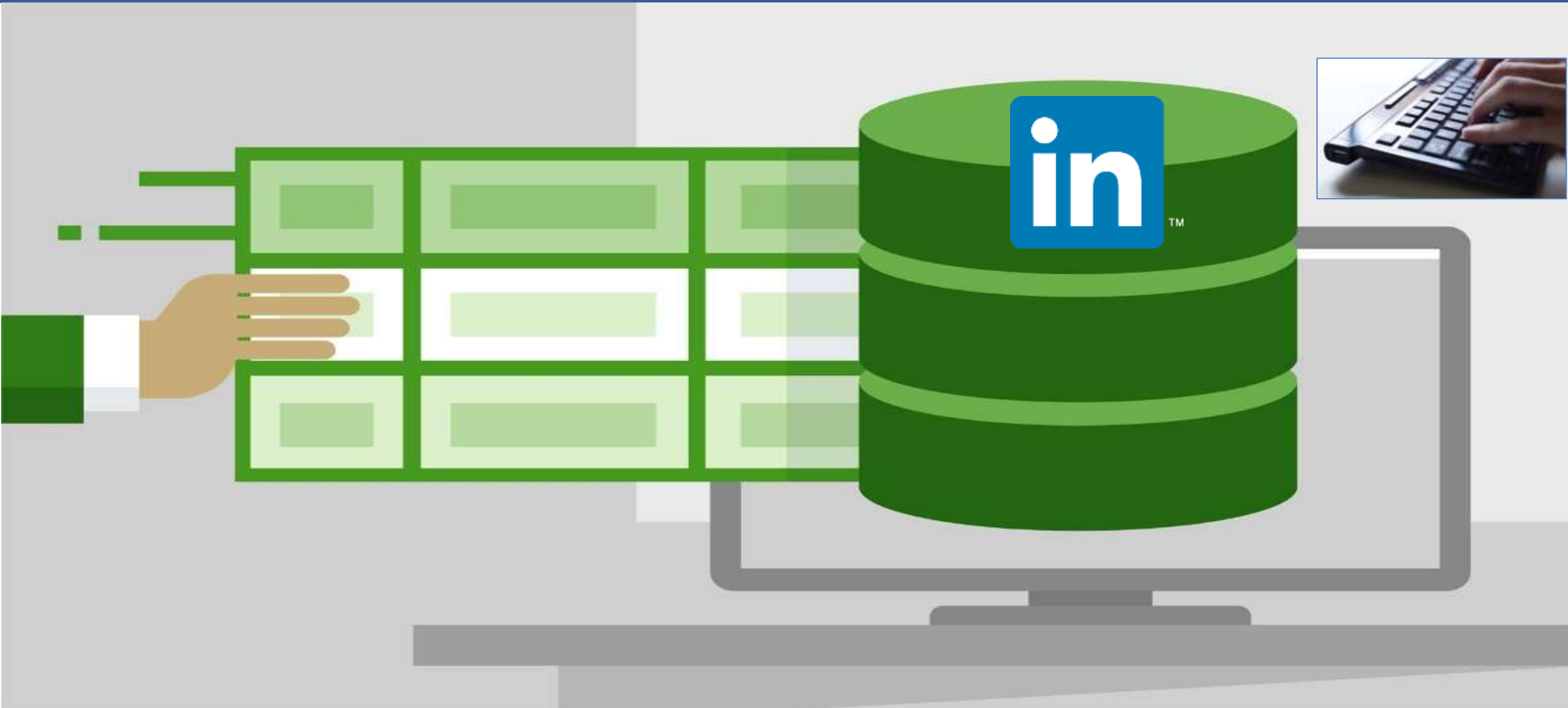
Source: Robert Half

Per il candidato

Un obiettivo concreto: il 95% delle posizioni coperte (lettera assunzione) entro 30 giorni dalla pubblicazione



Da dove partiamo? Dall'universo LinkedIn, un immenso database di CV sempre aggiornato a cura del candidato



L'universo LinkedIn

722 million members in 200 countries and regions worldwide



LinkedIn è il posto giusto

Q. Where do you find your highest-quality candidates?



* Other sources included other recruiters in respondents' industries, Google searches, surfacing former candidates in an ATS, Traktabyte, AngelList, HireL, and Mondor

2020 Recruiting Trends



In un'ampia scelta possiamo trovare i candidati «fit»



Definiamo «Digital Recruiting»



LinkedIn
Database
Mailshot
Web
Social Media
Sponsored job post
Processi
Best practice
Template
Copywriting
Ricerche preventive
Esperienze e Competenze
Network Personale
Software ad hoc
Semantica/Intelligenza Artificiale
Employer Branding



- Avete una pagina LinkedIn aziendale?
- I testi sono completi e aggiornati?
- Postate news su questa pagina?

- «L'utilizzo *smart* delle informazioni reperibili (e scambiabili) **tramite la rete** per supportare le aziende nel recruiting di personale qualificato»
- Un'attività di *intelligence* (prima, durante, dopo)
- **Copywriting, competenze, processi, procedure, software, analisi semantica/AI**
- Si basa su LinkedIn (o comparabili), ma va **molto oltre**

Recruiting: una necessità, tante alternative



Semplificando, le dividiamo in 3



Recruiting: è un momento di discontinuità

The Recruitment Industry to die in 2018

Published on November 1, 2016



Simon Young [Follow](#)

Based in Yorkshire - Let me help you generate new bu...



633



235



168

As one of the first people to create an online job board back in the late 1990's and having worked in online recruitment for some of the biggest players I'm confident we can see now predict the end of recruitment ... well in the traditional sense anyway.

This very site - LinkedIn was built for networking and job hunting, yes today it is inhabited by every recruiter on the planet near as dam it, but as technology takes over and digital marketing empowers HR teams the world is getting smaller by the second, and that is putting a limit on the time that the recruitment industry can survive in its present form.

I sat recently in a meeting where some very clever developers demonstrated a platform which pretty much automated everything a recruiter can do, except it did it more quickly, more efficiently and it even had a 'human touch' (one of the phrases used was 'it's a numbers game with a touch of personality - a robot could do it') so what



Il parere degli esperti: il recruiter è un mestiere che cambia velocemente (e si avvicina al *Digital marketing*)

Come è cambiato il profilo ideale del recruiter in questi ultimi anni?

Una volta il profilo ideale di un recruiter era quello di uno psicologo del lavoro, con forti competenze soft, come l'ascolto e l'empatia. Oggi invece il profilo di molti recruiter è più vicino al mondo del marketing e della comunicazione, dato che ogni campagna di recruiting richiede di fissare degli obiettivi, impostare una strategia di marketing, delineare un piano operativo e scegliere tra le diverse tattiche di recruiting, spesso mutate dal marketing digitale. 📌

Nuovi skill per il *Digital Recruiting*

To attract top candidates, recruiters must also be marketers



58% of recruiters believe recruitment marketing is more important in an increasingly digital world

2020 Recruiter Nation Survey

Con quali altre figure professionali deve "contaminarsi" l'HR?



24%

Digital Transformation Leader



24%

Marketing & Communication Manager



21%

Data Analyst

Q. Do you feel that you need to understand marketing in order to do your job well?

29% Kind-of

Kind-of

60% Yes

Yes

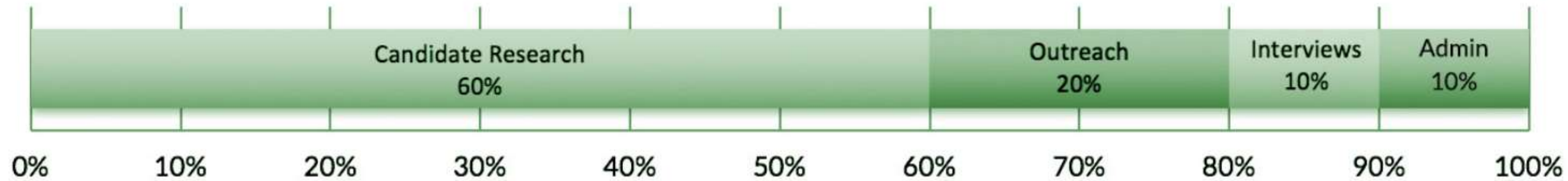
11% No

No

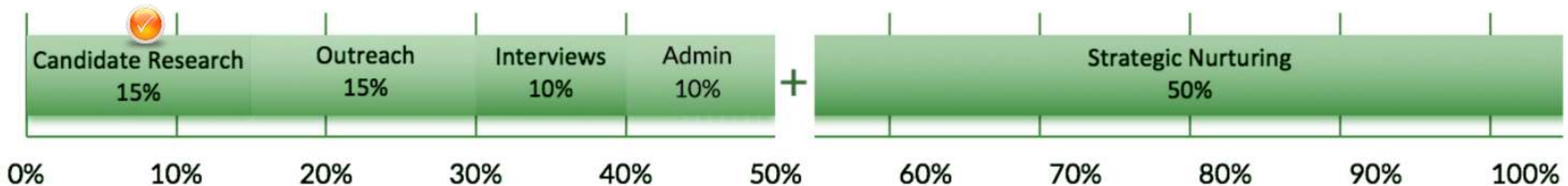
2020 Recruiting Trends

Come cambia il mestiere del Recruiter

Traditional time distribution



AI based time distribution



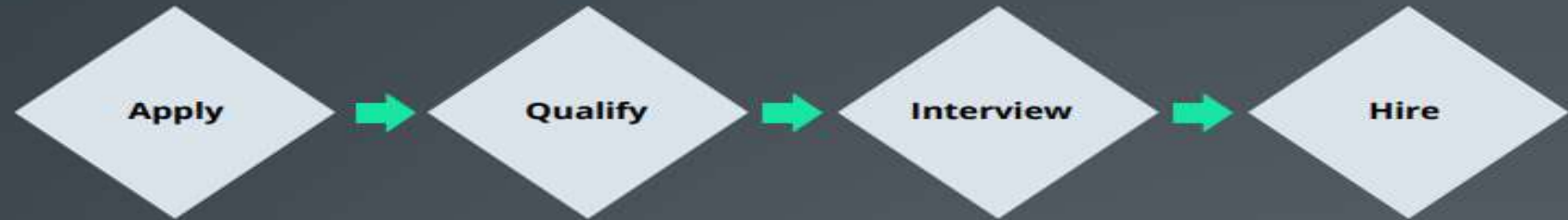
UPSIDER

Più in generale: come cambia il mestiere dell'HR

OLD SCOPE

Administrative efficiency

Straightforward: "post and pray"



NEW SCOPE

quality and speed

Engagement: "first look to first day"



Continuous Candidate Engagement

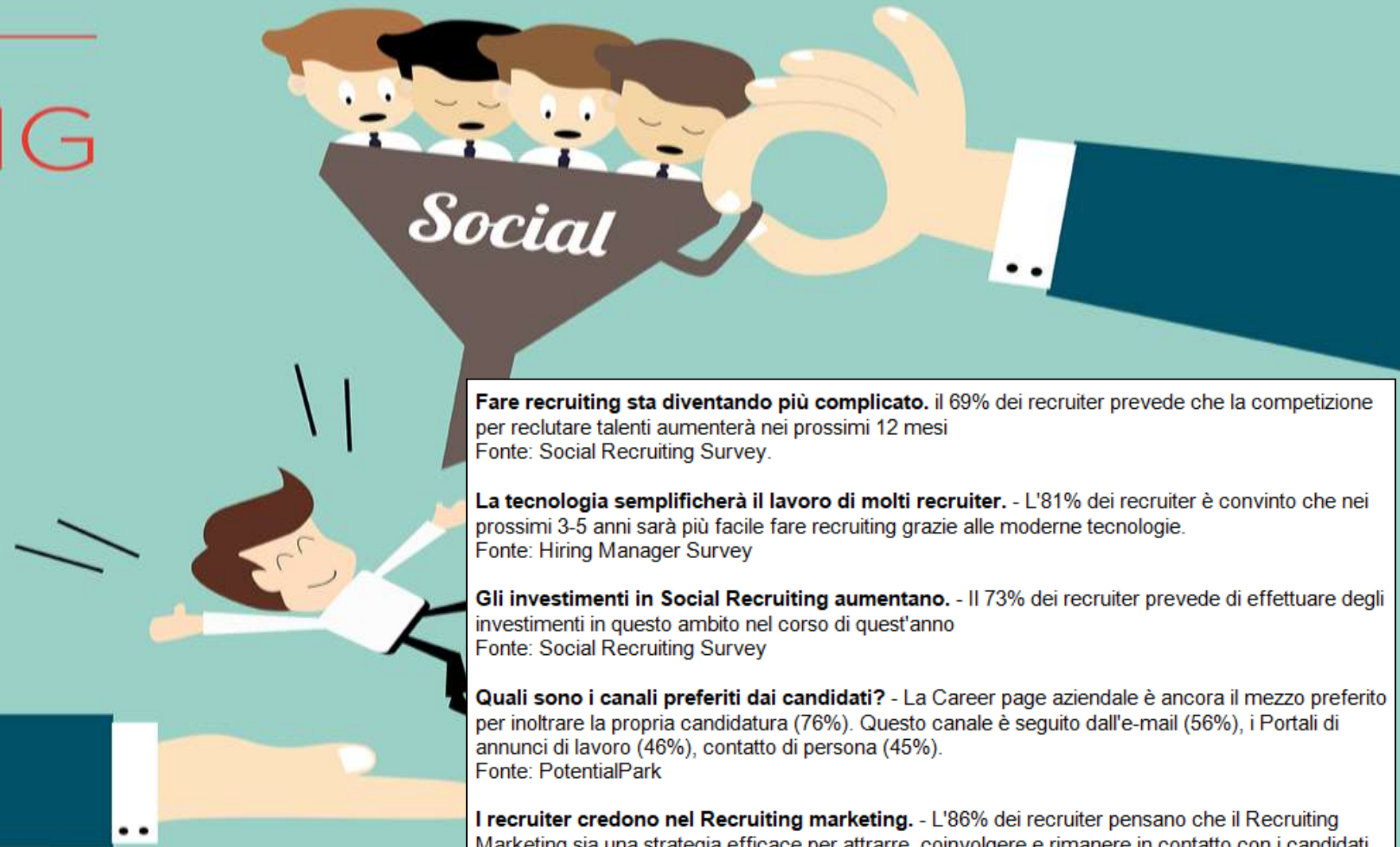
7 | Jobvite

PBS – Primo Bonacina Services: the Digital, Actionable, Measurable consultancy firm

www.primobonacina.com - slide 27

Il parere degli esperti: Digital Marketing + Recruiting = Digital Recruiting

SOCIAL RECRUITING



Fare recruiting sta diventando più complicato. - Il 69% dei recruiter prevede che la competizione per reclutare talenti aumenterà nei prossimi 12 mesi
Fonte: Social Recruiting Survey.

La tecnologia semplificherà il lavoro di molti recruiter. - L'81% dei recruiter è convinto che nei prossimi 3-5 anni sarà più facile fare recruiting grazie alle moderne tecnologie.
Fonte: Hiring Manager Survey

Gli investimenti in Social Recruiting aumentano. - Il 73% dei recruiter prevede di effettuare degli investimenti in questo ambito nel corso di quest'anno
Fonte: Social Recruiting Survey

Quali sono i canali preferiti dai candidati? - La Career page aziendale è ancora il mezzo preferito per inoltrare la propria candidatura (76%). Questo canale è seguito dall'e-mail (56%), i Portali di annunci di lavoro (46%), contatto di persona (45%).
Fonte: PotentialPark

I recruiter credono nel Recruiting marketing. - L'86% dei recruiter pensano che il Recruiting Marketing sia una strategia efficace per attrarre, coinvolgere e rimanere in contatto con i candidati.
Fonte: Recruitment Marketing: fad or future?

8 ragioni a favore del *Digital Recruiting*

SOCIAL RECRUITING



1. Raggiungere una massa di candidati
2. Raggiungere i candidati facilmente
3. Raggiungere i candidati velocemente
4. Raggiungere i candidati 7 giorni su 7
5. Entrare in contatto con i candidati «passivi»
6. Migliorare l'interazione col candidato
7. Fare in modo che i candidati ci conoscano meglio («Employer branding»)
8. Ridurre i costi del recruiting

Employer Branding? Da ripensare continuamente

STRATEGY #4



Update your employer branding to reflect the new realities

Building and nurturing a compelling **employer brand** is always important for attracting top talent. But it's particularly critical now, as a strong employer brand might help attract passive candidates who would otherwise be reluctant to leave the security of a job with a stable employer.

"Your employer brand is even more important because your character is revealed in challenging times," says **Bryan Chaney**, Indeed's Director of Employer Brand, Talent Attraction. "Job seekers want to know how you're taking care of your employees and empowering them to be successful, especially now."



Your employer brand is even more important because your character is revealed in challenging times."

Bryan Chaney
Director of Employer Brand, Talent Attraction.
Indeed

Employers should also realize that future candidates may ask about your organization's response to the Black Lives Matter movement, Cong says. He adds that a potential employer's stance on social issues, such as BLM and #MeToo, will make a particularly big difference to **Generation Z**, which is joining the workforce in significant numbers.

"Gen Z wants corporate America to do a better job saving the world," says Jeffery TD Wallace, CEO of **LeadersUp**, in a recent article on **Lead with Indeed, a new content and resource hub for hiring professionals**. "That sentiment is going to pay a higher price in employer brand equity."



Employer Branding? Di più: Radical Transparency!

Transparency is the New Standard

With social media, review sites, and news articles, job seekers can weed out potential employers even before the first conversation.



Candidates head straight to the company website

Most job seekers head straight to the company website when researching a company.



Chat up personal connections



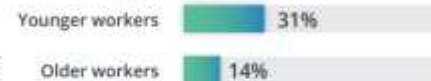
Do some social media stalking

Candidates don't hesitate to rule out a poorly reviewed company.



Preemptively rejected a potential employer due to reviews on Glassdoor or other public company reviews.

Especially younger workers



Jobvite



CALL TO ACTION

- Quando aprite una ricerca, vi mettete dalla parte del candidato? Fate testare gli annunci?



La competizione per attrarre il talento

Why recruiters are concerned about hiring quality talent



Lack of skilled/qualified candidates:
58% (67% in 2017)

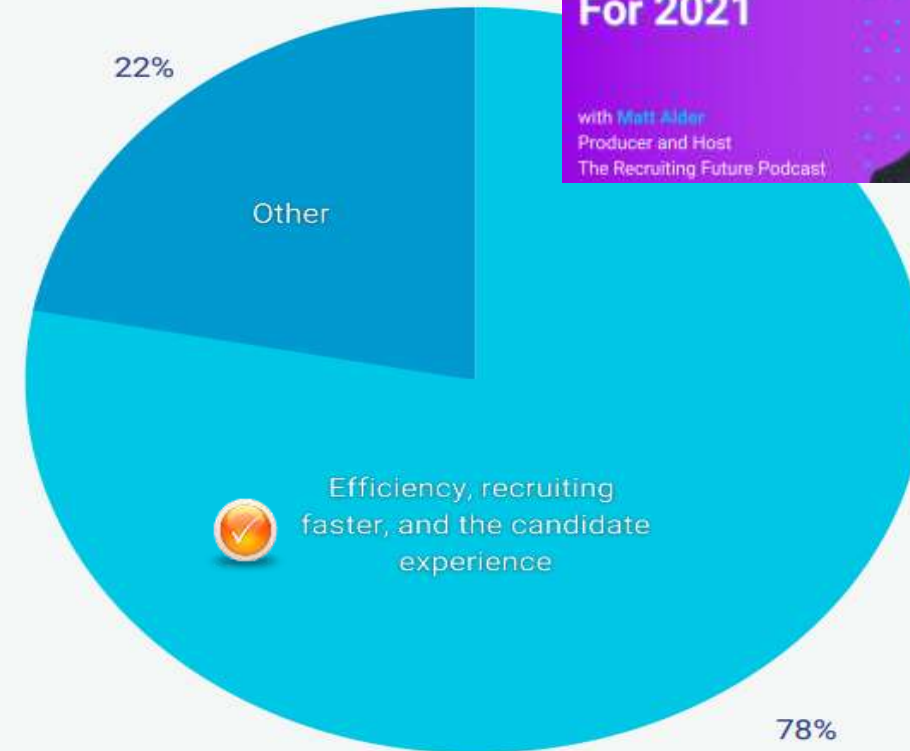


Competition from other employers:
47% (60% in 2017)

2020 Recruiter Nation Survey

L'efficienza del processo di recruiting impatta oggi ancora di più l'Employer Branding

01. Candidate Experience as Employer Brand



78% of respondents to our survey indicated that their most significant priorities in recruiting are now efficiency, recruiting faster and candidate experience. Set against the background of a vast increase in the volume of applications, there is a danger that these priorities can compete with each other in a way that is mutually exclusive. The good news is that technology can help significantly here.

Candidate experience has been a growing priority for talent acquisition for a number of years, but the events of 2020 have made it more critical than ever, particularly when it comes to the relationship between candidate experience and employer brand. **With recruiting and onboarding processes moving to remote, recruiters have less opportunity to showcase the employer brand of their organizations.** There is no opportunity to get a sense of the culture by physically visiting the workplace or meeting potential colleagues face to face. All the candidate has to go on from the employer is quality of the candidate experience.

L'Employer Branding ai tempi dello smart working è ancora più decisivo: il candidato sceglie senza limiti geografici

Organizations will invest more in employer branding than ever before



Parliamo di “new Normal”

“Now that we’ve proven we can run our recruiting shop virtually, what does the new normal look like? We won’t go back to an environment where everything is fully in-person again because we don’t have to. It’s likely going to be a hybrid of in-person and virtual.”



Shavonne Gordon

Vice President, Enterprise Diversity Recruiting
Capital One

Un fattore decisivo per le aziende vincenti: “diversity & inclusion”

Companies will recognize the need to have a comprehensive and specialized plan to strategically source diverse talent



84%

of talent professionals say diversity will be very important to the future of recruiting.

43%

of talent professionals say hiring managers are not held accountable for interviewing a diverse slate of candidates.

L'importanza di assumere le persone “giuste”, non solo quelle che “ci piacciono” (magari perchè simili a noi)

“Recruiters have to be able to answer questions on culture. They have to be able to answer questions about the company’s stance on diversity. They have to teach leaders and managers how to think more broadly about their own choices and coach them to gravitate not towards who they ‘like’ but who adds to the organization.”



Lauren Gardner

Corporate Vice President, Global Talent Acquisition
Microsoft

Come presentarsi ai candidati? L'importanza dello "storytelling", soprattutto per realtà meno note

CHALLENGE #2

Competing with better-known companies for talent

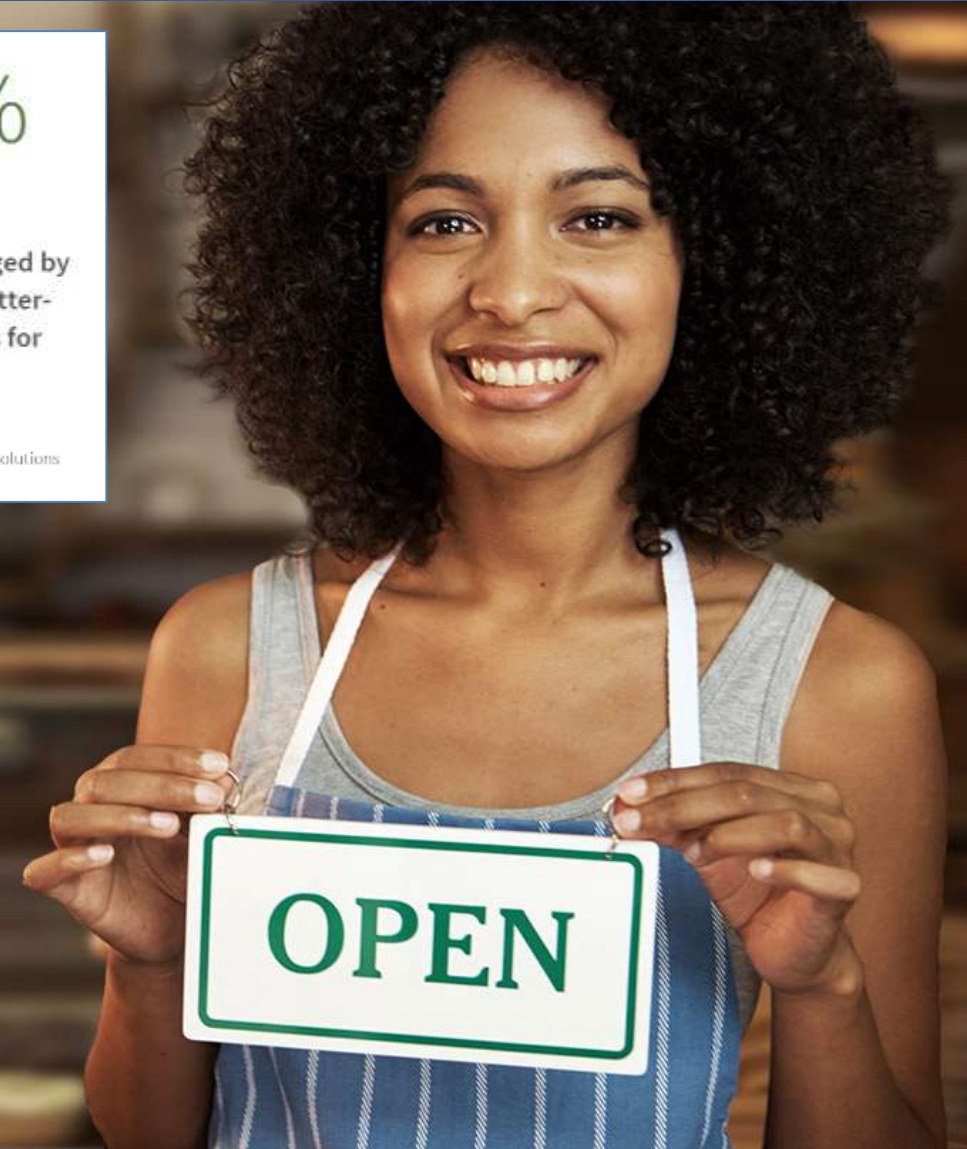
SOLUTION

Tell your story. Build rapport with candidates by emphasizing the benefits of working for a small company – specifically, your company.

73%

of SMBs are challenged by competing with better-known companies for talent

LinkedIn Talent Solutions



Il Digital Recruiting richiede di pensare come un'agenzia matrimoniale (ascolta il mio podcast: <https://www.primobonacina.com/podcast/>)



DIGITAL HR – FAI DIGITAL RECRUITING? PENSA COME UN'AGENZIA MATRIMONIALE

DIGITAL HR | EPISODIO 7 - Fai Digital Recruiting? Pensa come un'agenzia matrimoniale Spreker*

00:00 23:34

7 episodi 2 ore

- In primo piano DIGITAL HR | EPISODIO 7 - Fai Digital Recruiting? Pensa come un'agenzia matrimoniale 23:34
- DIGITAL HR | EPISODIO 6 - Lo scoiattolo viola, ovvero il candidato migliore: è lui la persona da assumere? 19:10
- DIGITAL HR | EPISODIO 5 - ... 20:10



APPROFONDIMENTI

🔗 [SCARICA LIBERAMENTE IL TUTORIAL DI PBS SUL DIGITAL MARKETING APPLICATO AL RECRUITING](#)

VUOI RICEVERE VIA E-MAIL I PROSSIMI CONTENUTI DI RADIO IT?

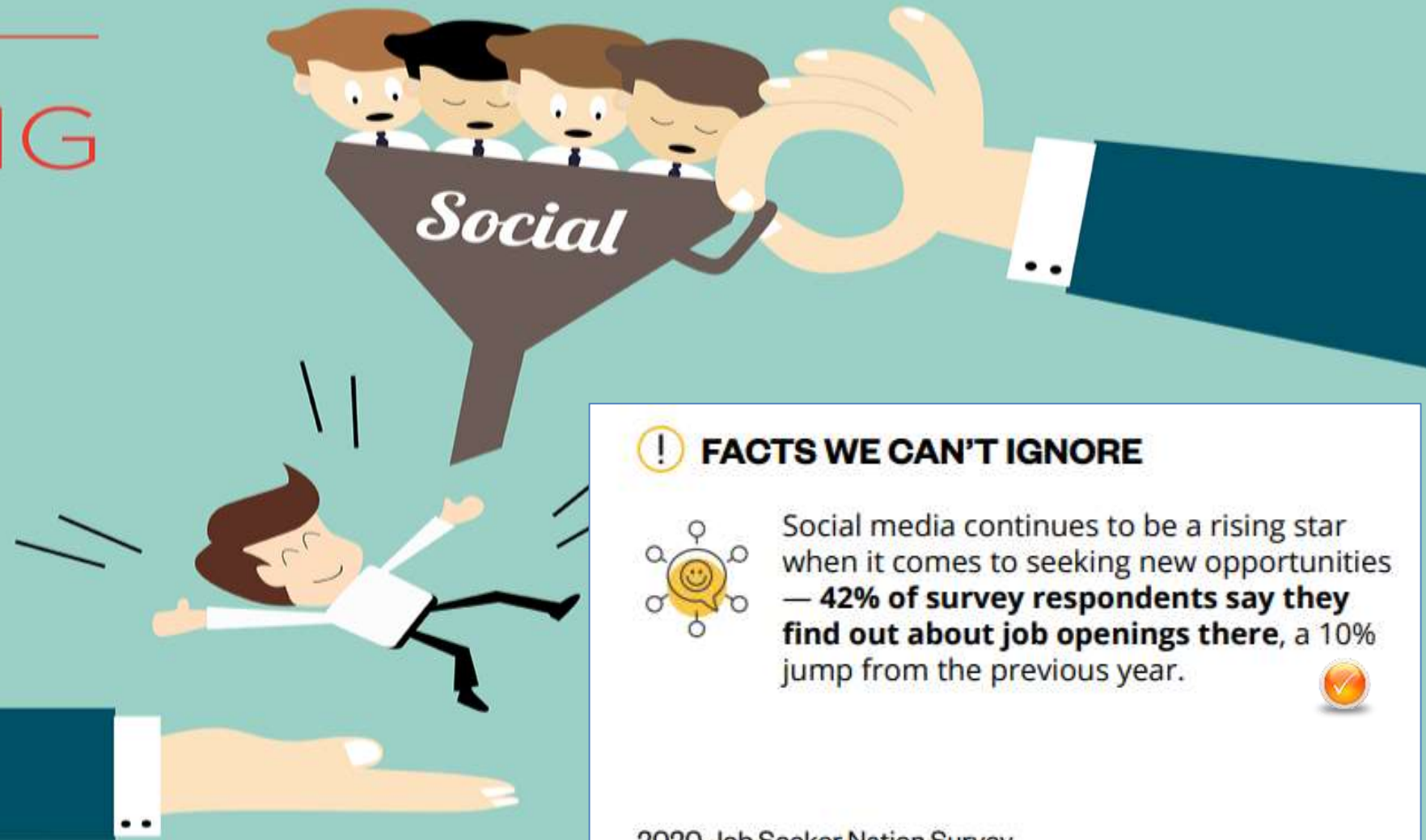
✉ Iscriviti alla nostra newsletter



Siamo di nuovo in compagnia di Primo Bonacina, Managing Partner di PBS – Primo Bonacina Services ed esperto, tra le altre cose, di Digital HR e Digital Recruiting.

Il Digital Recruiting è realtà

SOCIAL RECRUITING



! FACTS WE CAN'T IGNORE



Social media continues to be a rising star when it comes to seeking new opportunities — **42% of survey respondents say they find out about job openings there**, a 10% jump from the previous year.



2020 Job Seeker Nation Survey

Il Digital Recruiting è realtà

SOCIAL RECRUITING



I SOCIAL? UTILI PER SEGNALARE OPPORTUNITÀ DI LAVORO ALLA PROPRIA RETE

Il 38% dei candidati dichiara di aver ricevuto segnalazioni di opportunità professionali da amici, conoscenti, colleghi e il 43% di averle inviate.

Il Digital Recruiting è realtà

SOCIAL RECRUITING



Quali sono i PROFILI
che cerchi esclusivamente online? 



Il Digital Recruiting è realtà

SOCIAL RECRUITING



il **73%** dei recruiter in Italia afferma che prima di tutto controlla il profilo LinkedIn di tutti i potenziali candidati*

per il **65%** dei recruiter l'impressione che si trasmette online è altrettanto importante di quella che si dà di persona.*

Fonte: Censuwide

Il Digital Recruiting è realtà

SOCIAL RECRUITING



Il «Digital Recruiting» reinventa il Recruiting, così come Amazon ha fatto per il Retail

amazon



Amazon ha reinventato il Retail:

1. Veloce, rapido
2. Guidato da Software/App/AI/Big Data/Automazione
3. Prevedibile: le aspettative sono definite e (quasi sempre) soddisfatte
4. In costante contatto: app, comunicazioni, tracking
5. Personalizzazione: preferenze, raccomandazioni, abitudini, suggerimenti, recensioni
6. Prezzo competitivo
7. 24 ore al giorno, 7 giorni alla settimana
8. Da qualsiasi parte del mondo, in qualsiasi parte del mondo
9. Nessuna pressione: ci si prende il tempo necessario
10. Assistito: il servizio clienti è a un clic/chiamata di distanza
11. Conveniente per tutte le parti coinvolte: Amazon e i suoi interlocutori
12. Concreto: il «virtuale» diventa rapidamente «reale»

Questi 12 punti si applicano anche al «Digital Recruiting»: il Digitale ha cambiato il Recruiting come Amazon il Retail

Il Digital Recruiting interviene in 2 punti ben precisi

Employer Branding/Annuncio/
Inviti/Newsletter/Post/
Promozione/SEO



Visualizzazioni significative

candidature

«Fit»

Algoritmi, AI,
Comunicazione, Processi

Dossier

Interviste 1:1



Il *Digital Recruiting* NON introduce «distorsioni cognitive» delle metodologie tradizionali: TUTTO è proposto di pugno dal candidato

Noun. **rose-colored glasses** pl (plural only) Used other than with a figurative or idiomatic meaning: **glasses** that are **tinted** in a **pink** or **rose** shade. (idiomatic) An optimistic perception of something; a positive opinion; seeing something in a positive way, often thinking of it as better than it actually is.

rose-colored glasses - Wiktionary



Emotional intelligence

From Wikipedia, the free encyclopedia

Emotional intelligence (EI), **emotional leadership (EL)**, **emotional quotient (EQ)** and **emotional intelligence quotient (EIQ)**, is the capability of individuals to recognize their own emotions and those of others; discern between different feelings and label them appropriately, use emotional information to guide thinking and behavior, and manage and/or adjust emotions to adapt to environments or achieve one's goal(s).^{[1][2]}

Although the term first appeared in "The Communication of Emotional Meaning" paper by a member of Department of Psychology Teachers at College Columbia University Joel Robert Davitz and clinical professor of psychology in psychiatry Michael Beldoch^[3] in 1964, it gained popularity in the 1995 book "Emotional Intelligence", written by author and science journalist Daniel Goleman.^[4] Since this time, EI, and Goleman's 1995 analysis, have been criticized within the scientific community,^[5] despite prolific reports of its usefulness in the popular press.^{[6][7][8][9]}

La «Distorsione» (Bias) è sia conscia, sia inconscia. Evitiamo di cercare sempre e solo gli stessi (tipi di) candidati

Unconscious and systemic bias are far too commonplace in recruiting. **For decades recruiters have worked with similar methodologies, tending to target similar talent pools and having a strong bias towards candidates who attended top tier universities or have worked for well known companies.** These outmoded operating beliefs that sit behind talent acquisition strategies cut off vast pools of diverse talent and continually compound the problem.

The 4 Recruiting Trends You Need to Know For 2021

with **Matt Alder**
Producer and Host
The Recruiting Future Podcast

The Effects of Unconscious Bias

Unconscious bias is also rife in the selection and interview process. This bias can manifest itself in many ways including recruiters making inaccurate judgements about people purely based on their resume and hiring managers using "culture fit" as a justification to only hire people who match the profile of their existing team. **Technology is by no means the silver bullet to solving these problems, but employers are increasingly using AI, chatbots and machine learning to effectively reduce bias and broaden talent pools in some specific ways during the recruiting**

Unconscious Bias in Recruiting



Dal Digital Recruiting al Digital + Inbound Recruiting



Inbound

Il candidato arriva per il desiderio di lavorare nell'azienda e si candida per primo.

Outbound

L'azienda va in cerca e contatta i candidati.



Digital + Inbound Recruiting

Se il Digital Recruiting si avvale di strategie e strumenti del web marketing, possiamo applicare al processo di ricerca e selezione del personale la stessa metodologia dell'Inbound Marketing con l'**obiettivo di coinvolgere i migliori talenti e inserirli nella nostra azienda.**

I rapporti tra candidati e datori di lavoro sono molto cambiati perché i candidati sono più esigenti e selettivi e valutano l'azienda prima di inviare un loro Curriculum, mentre l'azienda ha necessità di costruire una relazione con un possibile candidato per poi selezionare i migliori.

Il recruiting quindi diventa un processo di digital marketing vero e proprio, con un journey costruito per attrarre il candidato ideale (candidate's Journey) mutuato dal buyer's journey della metodologia Inbound.



Le fasi del Digital + Inbound Recruiting



Se TUTTI i candidati sono a distanza di un click, il Digital Recruiting ha limiti?



Il Digital Recruiting è la risposta per TUTTE le necessità (ruolo, mercato, geografia) con 2 sole eccezioni

1. Le ricerche confidenziali



2. Le professionalità (e sono sempre meno) non presenti su LinkedIn



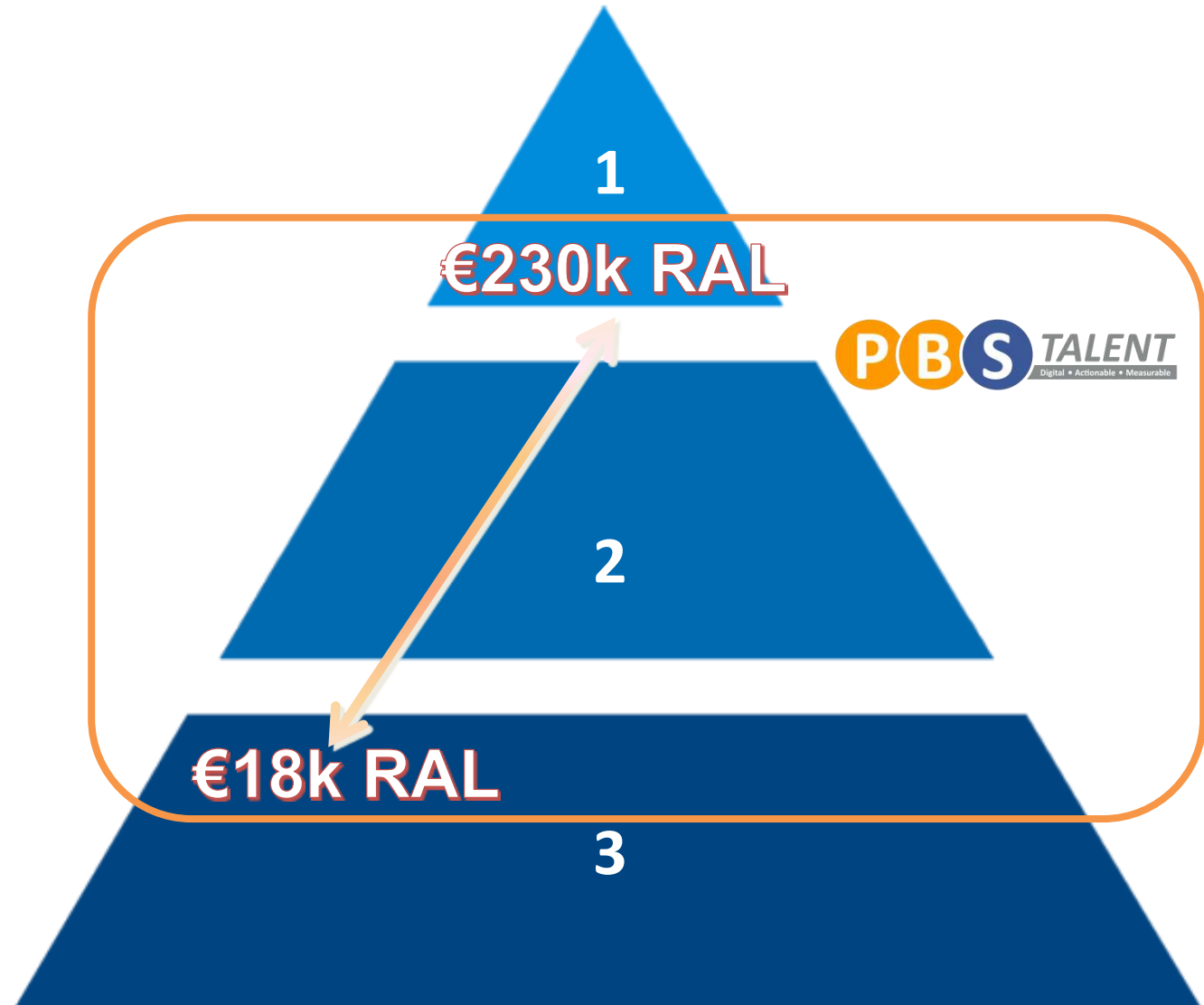
L'area meglio indirizzabile

1. *Fascia «top»: ricerche altissime o confidenziali*

2. Fascia «da medio-bassa ad alta»:

- Specialist, professional, manager, director (fino al managing director)
- Hanno un impiego o lo cercano
- Sono su LinkedIn
- Prediligono un ingaggio a tempo indeterminato (*o tempo determinato o Partita IVA/agente*)

3. *Fascia «bassa»: risorse somministrate, primo impiego, apprendistato, sostituzioni di maternità, studenti, profili/competenze non su LinkedIn*



Tutte le aziende beneficiano del Digital Recruiting



1. Non strutturate lato HR: necessità di risultati in tempi brevi e certi, senza occuparsi di queste attività



2. Complesse (internazionali, più sedi e dipartimenti): supportare il dialogo interno (BU/HR, locale/internazionale)



3. Start-up: non ancora strutturate



4. Che talvolta cercano profili atipici, che vogliono delegare ricerche inusuali/complesse



5. Con un piano di rapida crescita, necessitano supporto su picchi di lavoro



6. Che vogliono delegare alcune attività per concentrarsi sul core business



7. Che ricercano spesso lo stesso profilo, vogliono avere sempre disponibile un set di candidati



8. Che vogliono delegare le ricerche su specifici territori, magari lontani dalla sede principale

Le aziende sono pronte per il Digital Recruiting?

Loro lo sono!



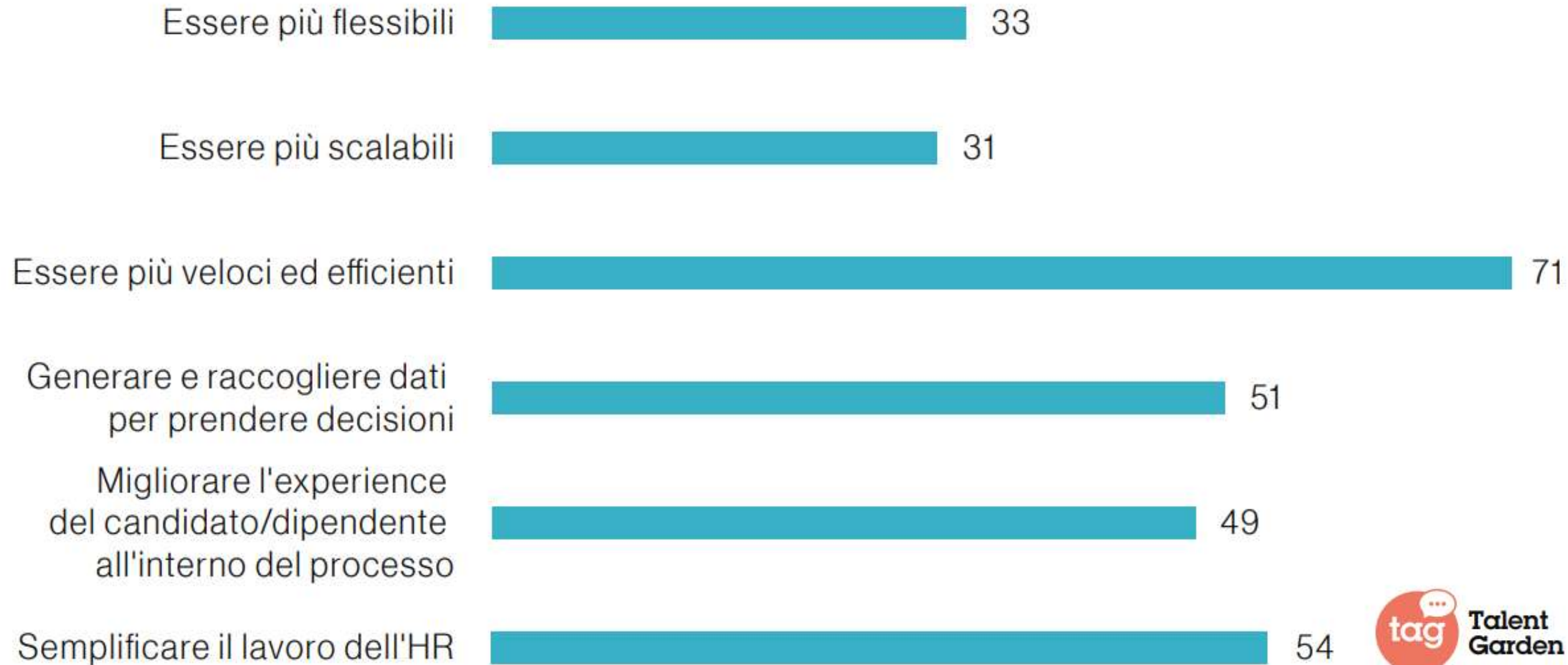
La vostra presenza web/social è adeguata?

CALL TO ACTION

- Il tuo sito web è moderno? E' «mobile-responsive»?
- Quando è stato aggiornato l'ultima volta?
- Contiene news?
- Contiene elementi di Employer Branding?
- Quale è la sua readership?



Concludendo: come le aziende beneficiano del Digital Recruiting



Digital Recruiting

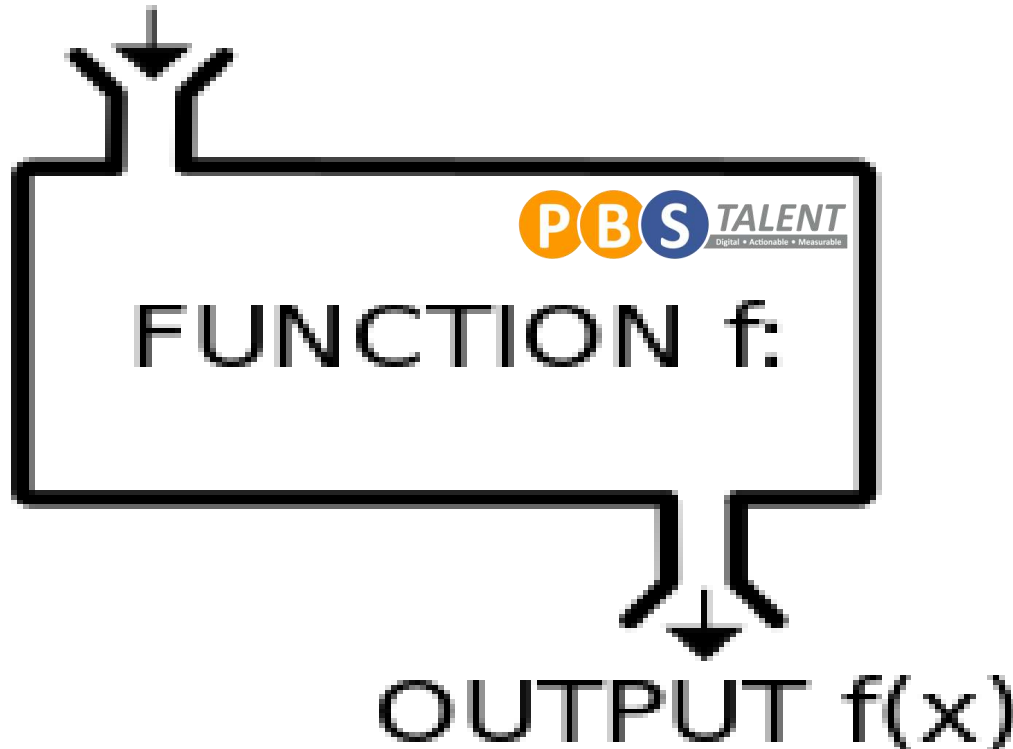


1. Chi è PBS
2. Il recruiting di professionisti e manager di valore con tempi, costi, impegni di risorse garantiti e soddisfacenti
3. **Una metodologia basata su Digital Marketing che porta risultati in 1-2 settimane. Garantito!**
4. Ricapitolando

La «macchina» del Digital Recruiting secondo PBS

Descrizione dell'esigenza da parte dell'azienda

INPUT x



Affiancamento alle attività di recruiting dell'azienda per **1-2 settimane**

*Digital
(Marketing applicato al)
Recruiting*

Un **numero** adeguato di **DOSSIER** di **candidati di qualità pronti a essere selezionati, intervistati** ed entrare in azienda

Cos'è un DOSSIER?



CALL TO ACTION

- Per ogni candidato intervistato produce un Dossier? In un formato standard predefinito?

Un Insieme di Informazioni che descrive compiutamente un Candidato, in un formato uniforme

- Application Form
- CV
- Profilo LinkedIn
- *LinkedIn Skill Match, Analisi Semantiche*
- Intervista scritta da parte del candidato
- Auto-Presentazione audio/video, altre evidenze

Digital Recruiting by PBS: l'algoritmo in 43 passi

1. Briefing di massima
2. Check sito/pagina LinkedIn aziendale
3. Quotazione personalizzata
4. Ordine di lavoro
5. Briefing dettagliato con l'azienda (intervista al manager HR)
6. Preparazione piano di lavoro/timeline
7. Studio mercato di riferimento: posizione, zona, aree di ricerca, salari, disponibilità, keyword
8. Scelta territori (province) su cui focalizzare la ricerca
9. Scelta provincia/province di riferimento in LinkedIn (sede/ancoraggio)
10. Scrittura/validazione documenti (annuncio, intervista candidato)
11. Costruzione database di lancio
12. Definizione piano di marketing congiunto con l'azienda
13. Publicazione annuncio LinkedIn (collegamento alla pagina LinkedIn aziendale)
14. Definizione LinkedIn «Skill Set»
15. Parsing annuncio e creazione griglia parole chiave per analisi semantica
16. Definizione/aggiornamento budget LinkedIn giornaliero
17. Identificazione candidati da database generale
18. Mailer candidati «passivi»
19. Promozione annuncio (web, social media, newsletter)
20. Ricezione Candidature



21. Tuning griglia parole chiave per analisi semantica
22. Verifica Candidati rispetto a griglia requisiti
23. (opzionale) Test di valutazione candidati
24. Riscontri continuativi all'azienda (statistiche parziali)
25. Ricezione Interviste Scritte
26. Verifica timeline e tempi di consegna
27. Sollecito ai ritardatari
28. Compilazione database Dossier e tabella sinottica
29. Analisi semantica, ranking, suddivisione in fasce
30. Scelta profili da evidenziare
31. Analisi demografica candidature presentate
32. **Presentazione e confronto con management aziendale**
33. **Informazione ai candidati che la selezione aziendale è in corso**
34. **(riservato all'azienda) Analisi e selezione candidature**
35. **Ricezione candidati ritardatari**
36. **Chiusura job post**
37. **Integrazione keyword per future analisi semantiche**
38. **Riscontro ai candidati**
39. **Aggiornamento database generale**
40. **(opzionale) Interview day**
41. **(opzionale) Assessment dei candidati («Talent DIScovery»)**
42. **(opzionale) Analisi, valutazione ripubblicazione, rilancio annuncio**
43. **(riservato all'azienda) Decisione, negoziazione, assunzione**



Aggiornato: 1/1/21

Un sistema in 1-2 settimane

Preparazione

Giorno 0:
Lancio (job
post)

Verifica di
andamento

Dopo 1-2 settimane:
Appuntamento col
management per la
consegna dei lavori

Selezione a cura
dell'azienda



 **CALL TO ACTION**

- Avete definito tempistiche standard «a priori» per ogni ricerca?

Digital Recruiting by PBS: il tour guidato



Partiamo dal copywriting: il titolo dell'annuncio



Una storia di tutti i giorni



Quali parole utilizzare?

digital marketing ...
Termine di ricerca

web marketing ma...
Termine di ricerca

marketing manager
Termine di ricerca

+ Aggiungi confronto



Italia

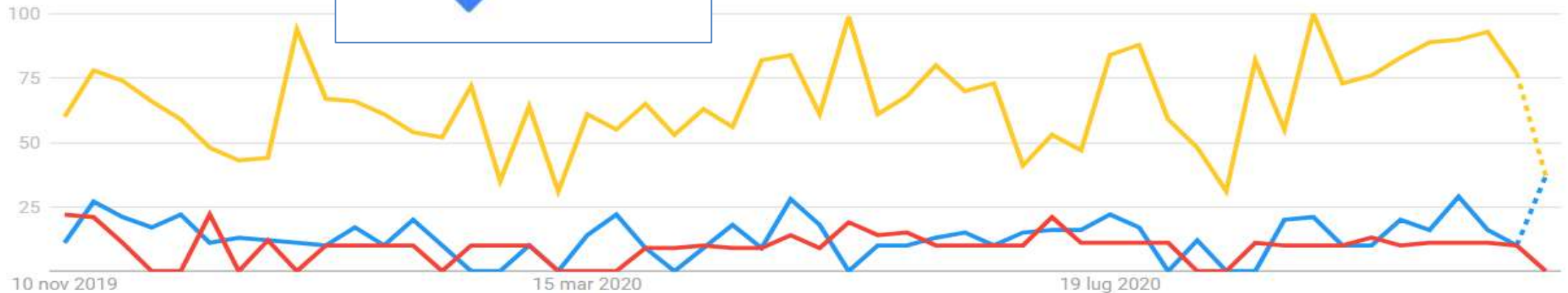
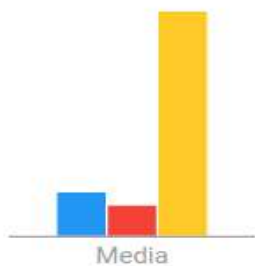
Ultimi 12 mesi

Tutte le categorie

Ricerca Google

Interesse nel tempo


Google Trends





La ricerca può essere ristretta su base geografica


● **web marketing manager**
Termine di ricerca

⋮ + Confronta

 Lombardia ▼ Ultimi 12 mesi ▼ Tutte le categorie ▼ Ricerca Google ▼


Interesse nel tempo 





I dati correlati alla tua ricerca non sono sufficienti per essere mostrati qui.

Assicurati di aver digitato tutto correttamente oppure prova un termine più generico.



Quali parole utilizzare?

● programmatore
Termine di ricerca

● sviluppatore
Termine di ricerca

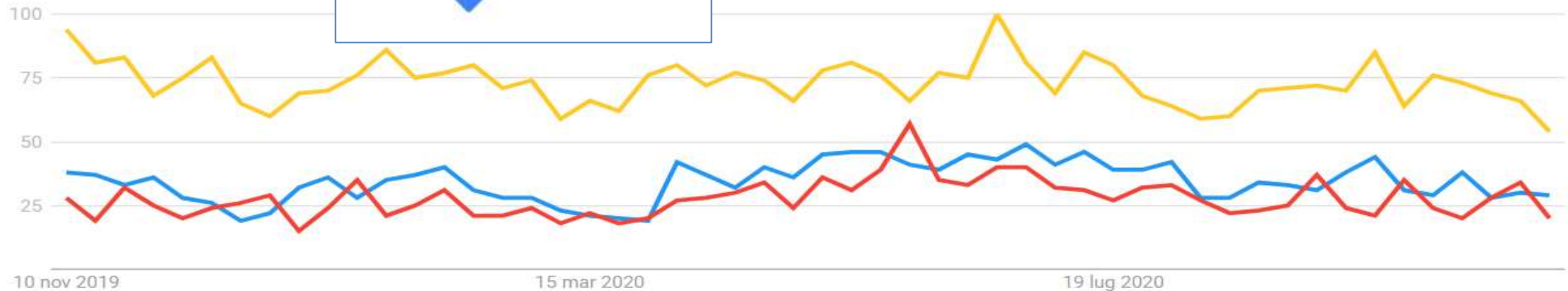
● developer
Termine di ricerca

+ Aggiungi confronto

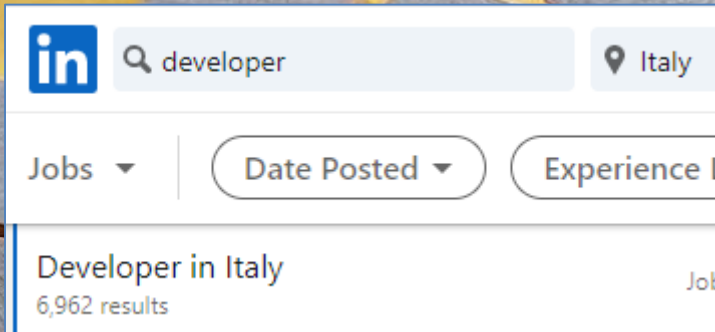
Italia ▼ Ultimi 12 mesi ▼ Tutte le categorie ▼ Ricerca Google ▼

Interesse nel tempo ?

Google Trends



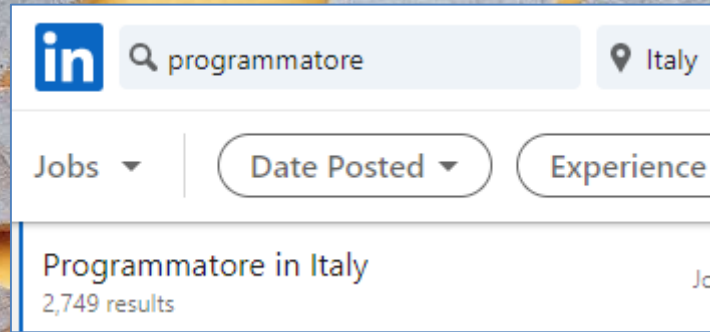
Quali parole utilizzare?



in developer Italy

Jobs ▾ | Date Posted ▾ | Experience L

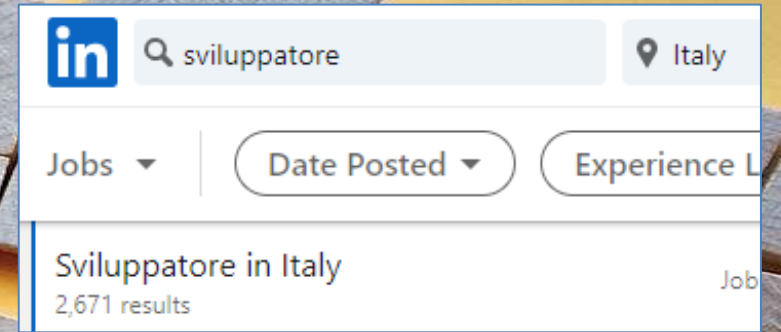
Developer in Italy
6,962 results



in programmatore Italy

Jobs ▾ | Date Posted ▾ | Experience

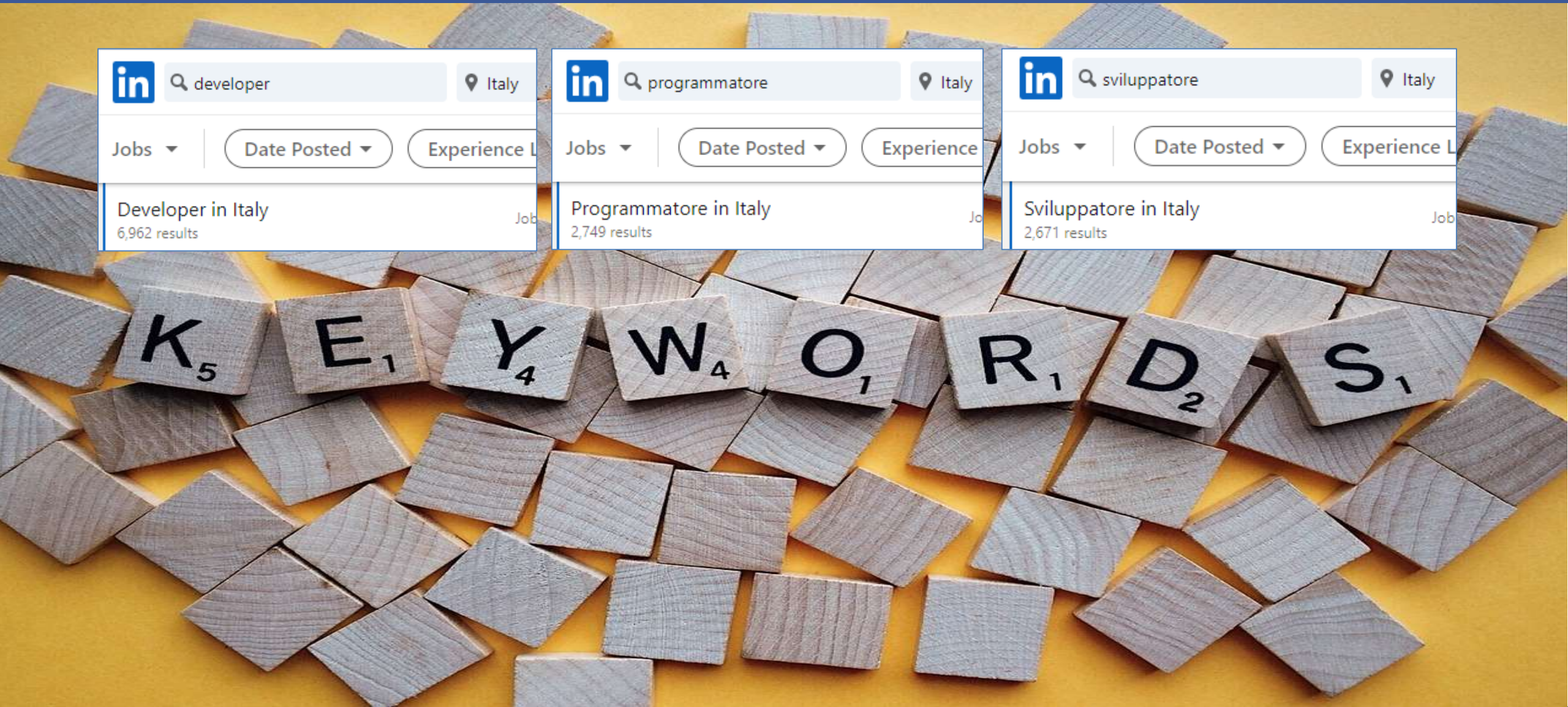
Programmatore in Italy
2,749 results



in sviluppatore Italy

Jobs ▾ | Date Posted ▾ | Experience L

Sviluppatore in Italy
2,671 results



Il titolo guida la strategia di posizionamento

Channel (**specializzazione**) Sales Account Manager (**ruolo**),
Software/Security/Data Center (**competenze**) (Nord Est)
(**zona/baricentro**)



Il format del *buon annuncio*: 9 sezioni

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede

5. Compiti

6. Competenze

7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro



Quante parole per un buon annuncio?

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede

5. Compiti

6. Competenze

7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro



400-500 parole (una pagina A4 corpo 11)

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede

5. Compiti

6. Competenze

7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro

Apply Rate by Length of Job Description



Chiaro: pensato per chi legge e cerca (SEO), NON per chi scrive

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede

5. Compiti

6. Competenze

7. Soft Skill

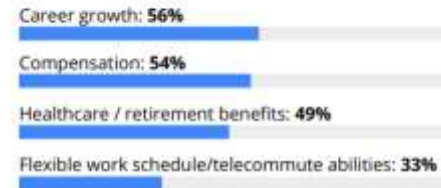
8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro



Money takes a back seat to career growth.

Career growth remains the most important factor when looking for a new job for the second year in a row. The most important factors when looking for a new job opportunity:



When deciding whether to accept a job offer...



Workers under age 40 are more likely to be influenced by career development (40% vs. 30%)

while workers over age 40 are relatively more likely to be influenced by overall compensation (69% vs. 53%) and benefits, such as dental insurance and vacation time (48% vs. 36%)

2020 Job Seeker Nation Survey

Dettagliato: i candidati non conoscono l'azienda (non sanno come sarà lavorare lì)

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede

5. Compiti

6. Competenze

7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro

The biggest roadblocks
candidates face when changing jobs

1

Not knowing

what it's really like to work at the company

2

Not understanding

what's expected of the role

Motivante ma veritiero

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede

5. Compiti

6. Competenze

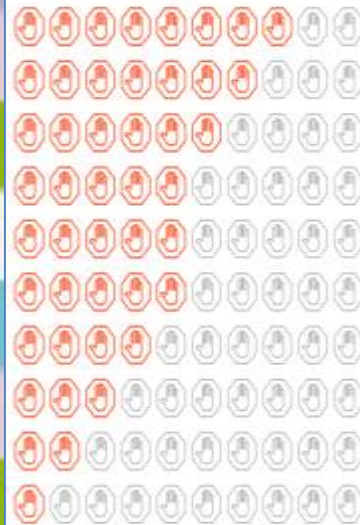
7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

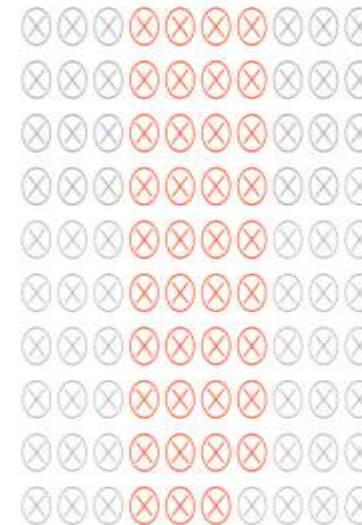
9. Contatto e riscontro

Top reasons for leaving within the first 90 days:

Day-to-day role not what was expected: **46%**



Incident or bad experience: **39%**



Company culture: **35%**



2020 Job Seeker Nation Survey

22

jobvite.com

Coerente e sensato (caso di studio #1)



Michele Di Clemente • 2nd
Senior Corporate Recruiter | Employer Branding & LinkedIn Specialist
1yr • Edited •

La Job realistic preview è quell'insieme di attività che un'azienda mette in atto per dare un primo quadro realistico di quello che il potenziale candidato farà, una volta selezionato.

Per i candidati è utile per autovalutarsi, farsi una prima idea dell'azienda e per decidere se candidarsi o meno.

Per le aziende consente di migliorare il pre-screening, aumentando il numero di candidati idonei e creando un impatto positivo con l'interlocutore, un piccolo tassello nelle sue azioni di employer branding.

Questo dovrebbe avvenire già dalla pubblicazione dell'annuncio, nel determinare:

- 1) un titolo ragionato e coerente con il testo dell'annuncio
- 2) il ruolo ricercato in maniera realistica (bilanciare chi cerchiamo con quanto vogliamo investire), avendo cognizione del mercato del lavoro

Proprio oggi leggo un annuncio di un Responsabile Risorse Umane (nel titolo). Incuriosito, clicco (forse era questo il loro obiettivo?) e vedo che in realtà cercano un Recruiter con ESPERIENZA e gli offrono uno STAGE con possibilità di assunzione in APPRENDISTATO.

(ho schermato l'annuncio perché l'intento non è quello di denigrare)

Che ne pensate?

Chiedo l'opinione anche [Primo Bonacina](#)



Responsabile Risorse Umane

- **[REDACTED]**
- Pubblicata **[REDACTED]**
- Stipendio: 900€ - 1.200€ Netti/mese
- Esperienza minima: 1 anno
- Tipo di contratto: stage / internship, giornata completa

Requisiti

Titolo di studio minimo
Laurea breve (3 anni)

Esperienza minima
1 anno

Descrizione

[REDACTED] con sede a Roma, collabora attivamente con importanti organizzazioni internazionali, di cui sviluppa le campagne pubbliche **[REDACTED]**.

Si ricerca una figura di recruiter, con responsabilità di ricerca e selezione del personale.

I requisiti sono:

- esperienza pregressa in ambito HR
- ottimo utilizzo del pacchetto Office
- determinazione e proattività
- disponibilità immediata full time

Si offre un iniziale contratto di stage della durata di 6 mesi, al termine dei quali è previsto l'inserimento stabile in azienda con contratto di apprendistato.

Si prenderanno in considerazione solo i profili realmente in possesso dei requisiti sopra richiesti.



Primo Bonacina • You 1y (edited) ...
CEO PBS & RADIO IT: consulting on Management, HR, Sales, Channels, Po...

Non entro nel giudizio etico o morale. Ma, banalmente e pragmaticamente, tutto ciò è dannoso per l'azienda (1) lede la sua immagine e questa discussione ne è una prova (2) non la aiuta a risolvere il problema ovvero a trovare le persone giuste al momento giusto al costo giusto con la motivazione giusta.

Il titolo è un clickbaiting che poi non "converte" i visitatori in candidati. Oppure magari li converte (perché hanno letto il titolo e non il contenuto con attenzione), il che porta poi a inutile entropia

Coerente e sensato (caso di studio #2)

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede

5. Compiti

6. Competenze

7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro



Coerente e sensato (posizionamento e retribuzione)

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede

5. Compiti

6. Competenze

7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro

Information Technology : quali sono e quanto guadagnano le figure IT più richieste

Di Redazione Data Manager Online - 9 Gennaio 2020

👍 Mi piace 5



CLOUD & INFRASTRUCTURES

Job title/function	RETRIBUZIONE ANNUA				TREND
	0 - 2 anni	2 - 5 anni	5 - 15 anni	Bonus	
INFRASTRUCTURES MANAGER	60.000€	65.000€	75.000€	20%	▼
OUTSOURCING MANAGER	50.000€	55.000€	60.000€	10 - 20%	▼
CLOUD ARCHITECT	50.000€	65.000€	80.000€	10 - 15%	▲
NETWORK ARCHITECT	50.000€	60.000€	70.000€	10 - 20%	▲
OPERATION ENGINEER	45.000€	60.000€	80.000€	10 - 15%	▼
CLOUD ENGINEER	40.000€	55.000€	65.000€	10 - 15%	▼
INFRASTRUCTURES ENGINEER	35.000€	40.000€	55.000€	10%	▼
NETWORK ENGINEER	35.000€	40.000€	55.000€	10%	▲
SYSTEM ENGINEER	35.000€	40.000€	55.000€	10%	▼

Il «dettaglio sede» oggi diventa ancora più importante, #1

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede



5. Compiti

6. Competenze

7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro

STRATEGY #5

Look for talent everywhere

COVID-19 propelled a rapid surge in white-collar professionals working from home, many for the first time. During the early phase of the pandemic, the percentage of people working remotely in the U.S. jumped from 31% to 62% in just three weeks, according to [Gallup](#). By June of 2020, an [Indeed poll](#) found that one-third of companies have transitioned their employees to remote work. And some businesses — especially large tech employers, such as [Facebook](#), [Twitter](#) and [Square](#) — are now giving many employees the option to work from home indefinitely.

The shift to a largely remote workforce offers the potential to dramatically expand your labor pool and hire talent independent of geographic limitations, says [Dr. Timothy Golden, a professor of management at Rensselaer Polytechnic Institute](#) who has studied remote work for over 20 years.



Il «dettaglio sede» oggi diventa ancora più importante, #2

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede



5. Compiti

6. Competenze

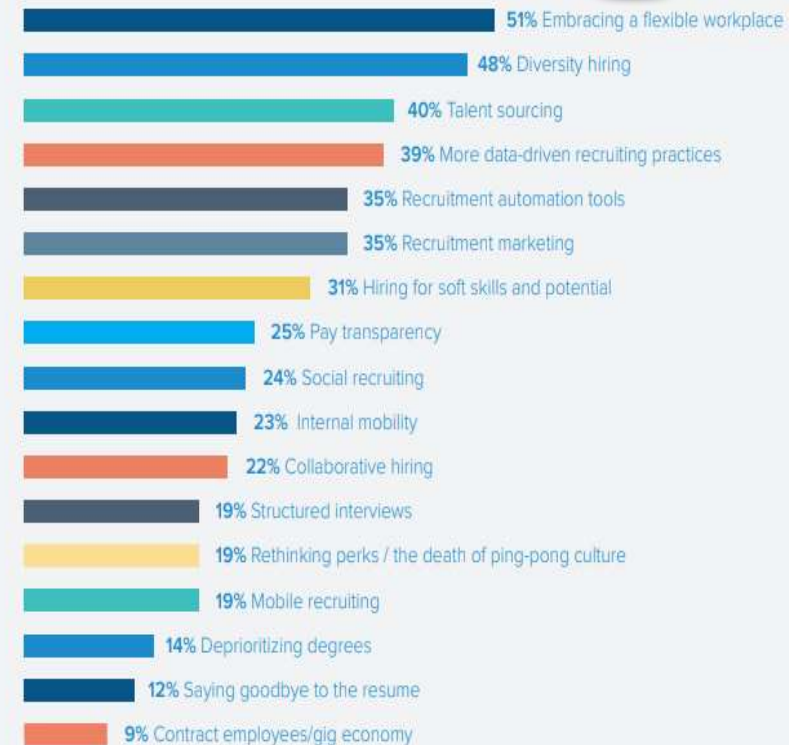
7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro

SOURCERS AND RECRUITERS:

Q. What are the most important trends in the recruiting industry that you anticipate for 2020?



Il «dettaglio sede» oggi diventa ancora più importante, #3

1. Titolo

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

4. Linee di riporto e dettaglio sede



5. Compiti

6. Competenze

7. Soft Skill

8. Livelli retributivi e benefit

9. Contatto e riscontro

+600%
Raise of the search term «working from home» on Indeed

Completamente da remoto

- "Si tratta di una posizione lavorativa da remoto"
- "I dipendenti lavoreranno da remoto"
- "È consentito il lavoro da remoto"

Da remoto in via temporanea, a causa del COVID-19

- "Il lavoro verrà svolto temporaneamente da remoto, a causa del COVID-19"
- "Durante il Coronavirus, il lavoro viene svolto da remoto"
- "A causa del COVID-19, inizialmente il lavoro verrà svolto da remoto"

Flessibilità per lavoro da casa

- "Sono disponibili forme di lavoro flessibile da casa"
- "È possibile lavorare da casa alcuni giorni"
- "Possibilità di lavorare da casa"

Per questa posizione è consentito lo smart working?

- No
- In via temporanea, causa COVID-19
- Sì

Un esempio di buon annuncio

1. Titolo

"Top-level" Sales Executive, Enterprise Software Solutions - Milano (o Roma)

2. Breve e motivante descrizione azienda (storytelling)

Appian Corporation è un indiscusso vendor leader (secondo il Gartner Magic Quadrant) nelle soluzioni software di Business Process Management (BPM) e Case Management e propone una piattaforma software "low-code" capace di modernizzare l'enterprise e di integrarne i dati e processi aziendali.

3. Breve e motivante descrizione ruolo (storytelling)

Per potenziare il proprio organico, **Appian Software Italy** ricerca per **assunzione a tempo indeterminato** un **"Top-level" Sales Executive** per la **vendita diretta** di soluzioni software a **clienti Finance e Large Enterprise** in **Italia** (con prevalenza su **Milano e Roma**).

4. Linee di riporto e dettaglio sede

La figura cercata riporterà al **Country Manager**. La sede di lavoro è **Milano (o Roma)**.

5. Compiti

I **compiti** principali:

- Presidio di un portafoglio di clienti Finance e Large Enterprise (€100M+ di fatturato)
- Ricerca, ingaggio e sviluppo commerciale in autonomia di nuovi clienti
- Comprensione e proposizione dell'intero portafoglio di soluzioni (prodotti e servizi)
- Approccio consulenziale lungo tutta la durata dell'impegnativo ciclo di vendita con produzione e gestione di offerte, in affiancamento al team tecnico
- Interazione con le altre funzioni aziendali in logica di team working

6. Competenze

Le **competenze** più importanti:

- Profonda conoscenza, forte relazione e presidio di un proprio portafoglio clienti Finance e Large Enterprise
- Pluriennale esperienza nella vendita di soluzioni software enterprise, spesso in situazioni complesse: introduzione di nuove piattaforme e processi, lunghi cicli di vendita, coinvolgimento di diversi interlocutori a più livelli
- Approccio consulenziale alla vendita
- Capacità d'ingaggio e dialogo con CIO e CxO
- Esperienza nella partecipazione a grandi tender
- Competenze su una o più delle seguenti tecnologie (e conoscenza dei relativi player): BPM, Case Management, CRM, SOA, ERP e business application, soluzioni software enterprise in modalità SaaS/PaaS

7. Soft Skill

Le **caratteristiche** vincenti:

- Questo è un ruolo "100% commerciale" ai massimi livelli che richiede vera passione per la vendita diretta, dedicando la quasi totalità del tempo ad attività fuori sede e continui contatti per lo sviluppo di nuove opportunità con clienti e prospect
- Capacità di eccellere in ambienti dinamici e mercati in evoluzione
- Approccio vincente e orientato al risultato, capacità di lavorare in modo "smart" e per obiettivi, perseveranza, energia, autonomia
- Volontà di accrescere continuamente competenze e capacità
- Ottimi presentation skill
- Ottimo livello nella lingua inglese (**il processo di selezione avverrà in lingua inglese**)

8. Livelli retributivi e benefit

Il pacchetto (**fisso + variabile + benefit**) è ai massimi livelli di mercato e può **attrarre autentici fuoriclasse**.

9. Contatto e riscontro


La **ricerca e selezione** è condotta **direttamente dall'azienda** con il supporto di PBS per il social marketing e la comunicazione.

Si prega di rispondere via **LinkedIn**, allegando il **CV in lingua inglese** in formato PDF. Le candidature più interessanti saranno contattate **entro 48 ore**.

 **CALL TO ACTION**

- Avete definito una struttura standard per l'annuncio?

Nell'annuncio troveremo le keyword giuste (SEO e AI Semantica)



“Top-level” Sales Executive, Enterprise Software Solutions - Milano (o Roma)

Appian Corporation è un indiscusso **vendor leader** (secondo il **Gartner Magic Quadrant**) nelle **soluzioni software** di **Business Process Management (BPM)** e **Case Management** e propone una **piattaforma software “low-code”** capace di modernizzare l'enterprise e di integrarne i dati e **processi** aziendali.

Per potenziare il proprio organico, **Appian Software Italy** ricerca per **assunzione a tempo indeterminato** un **“Top-level” Sales Executive** per la **vendita diretta** di soluzioni software a clienti **Finance** e **Large Enterprise** in Italia (con prevalenza su **Milano e Roma**).

La figura cercata riporterà al **Country Manager**. La sede di lavoro è **Milano (o Roma)**.

I **compiti** principali:

- Presidio di un **portafoglio** di clienti **Finance** e **Large Enterprise** (€100M+ di fatturato)
- Ricerca, ingaggio e sviluppo commerciale in autonomia di nuovi **clienti**
- Comprensione e proposizione dell'intero portafoglio di soluzioni (prodotti e servizi)
- Approccio **consulenziale** lungo tutta la durata dell'impegnativo ciclo di vendita con produzione e gestione di offerte, in affiancamento al team tecnico
- Interazione con le altre funzioni aziendali in logica di team working

Le **competenze** più importanti:

- Profonda conoscenza, forte relazione e presidio di un proprio portafoglio clienti **Finance** e **Large Enterprise**
- Pluriennale esperienza nella **vendita** di soluzioni software enterprise, spesso in situazioni **complesse**: introduzione di nuove piattaforme e processi, lunghi cicli di vendita, coinvolgimento di diversi interlocutori a più livelli
- Approccio consulenziale alla vendita
- Capacità d'ingaggio e dialogo con **CIO** e **CxO**
- Esperienza nella partecipazione a grandi **tender**
- Competenze su una o più delle seguenti tecnologie (e conoscenza dei relativi player): **BPM**, **Case Management**, **CRM**, **SOA**, **ERP** e **business application**, soluzioni software enterprise in modalità **SaaS/PaaS**

Le **caratteristiche** vincenti:

- Questo è un ruolo **“100% commerciale”** ai massimi livelli che richiede vera passione per la vendita **diretta**, dedicando la quasi totalità del tempo ad attività fuori sede e continui contatti per lo sviluppo di nuove opportunità con clienti e **prospect**
- Capacità di eccellere in ambienti **dinamici** e **mercati** in evoluzione
- Approccio vincente e orientato al risultato, capacità di lavorare in modo **“smart”** e per obiettivi, perseveranza, energia, autonomia
- Volontà di accrescere continuamente competenze e capacità
- Ottimi **presentation skill**
- Ottimo livello nella lingua **inglese** (il processo di selezione avverrà in **lingua inglese**)

Il pacchetto (**fisso + variabile + benefit**) è ai massimi livelli di mercato e può **attrarre autentici fuoriclasse**.

La **ricerca e selezione** è condotta **direttamente dall'azienda** con il supporto di PBS per il social marketing e la comunicazione.

Si prega di rispondere via **LinkedIn**, allegando il **CV in lingua inglese** in formato **PDF**. Le candidature più interessanti saranno contattate **entro 48 ore**.

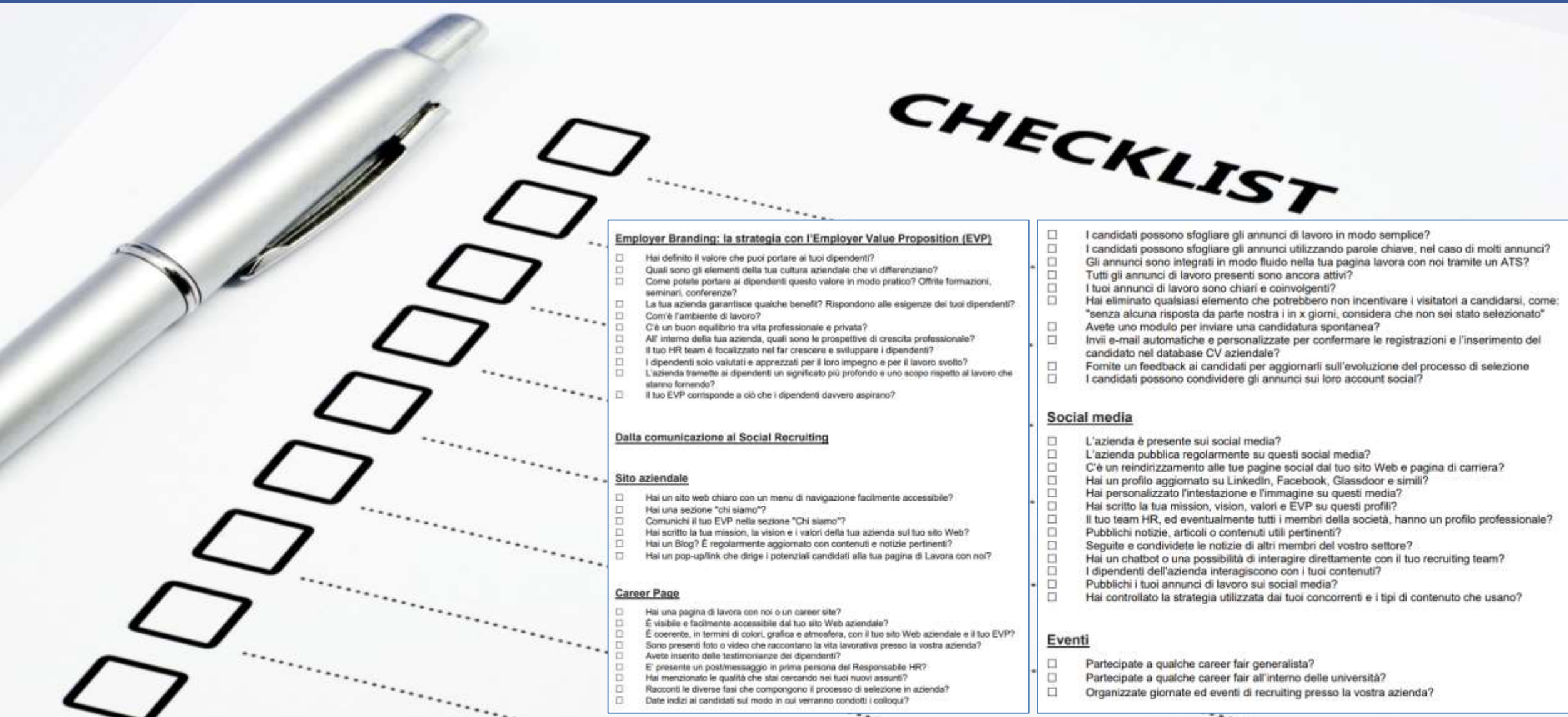


Artificial intelligence

Machine learning

Scalable technologies

Prima di pubblicare l'annuncio: check delle risorse online che il candidato potrà incontrare



CHECKLIST

Employer Branding: la strategia con l'Employer Value Proposition (EVP)

- Hai definito il valore che puoi portare ai tuoi dipendenti?
- Quali sono gli elementi della tua cultura aziendale che vi differenziano?
- Come potete portare ai dipendenti questo valore in modo pratico? Offrite formazioni, seminari, conferenze?
- La tua azienda garantisce qualche benefit? Rispondono alle esigenze dei tuoi dipendenti?
- Com'è l'ambiente di lavoro?
- C'è un buon equilibrio tra vita professionale e privata?
- All'interno della tua azienda, quali sono le prospettive di crescita professionale?
- Il tuo HR team è focalizzato nel far crescere e sviluppare i dipendenti?
- I dipendenti sono valutati e apprezzati per il loro impegno e per il lavoro svolto?
- L'azienda trasmette ai dipendenti un significato più profondo e uno scopo rispetto al lavoro che stanno fornendo?
- Il tuo EVP corrisponde a ciò che i dipendenti davvero aspirano?

Dalla comunicazione al Social Recruiting

Sito aziendale

- Hai un sito web chiaro con un menu di navigazione facilmente accessibile?
- Hai una sezione "chi siamo"?
- Comunici il tuo EVP nella sezione "Chi siamo"?
- Hai scritto la tua mission, la vision e i valori della tua azienda sul tuo sito Web?
- Hai un Blog? È regolarmente aggiornato con contenuti e notizie pertinenti?
- Hai un pop-up/link che dirige i potenziali candidati alla tua pagina di Lavora con noi?

Career Page

- Hai una pagina di lavoro con noi o un career site?
- È visibile e facilmente accessibile dal tuo sito Web aziendale?
- È coerente, in termini di colori, grafica e atmosfera, con il tuo sito Web aziendale e il tuo EVP?
- Sono presenti foto o video che raccontano la vita lavorativa presso la vostra azienda?
- Avete inserito delle testimonianze dei dipendenti?
- È presente un post/messaggio in prima persona del Responsabile HR?
- Hai menzionato le qualità che stai cercando nei tuoi nuovi assunti?
- Racconti le diverse fasi che compongono il processo di selezione in azienda?
- Date indizi ai candidati sul modo in cui verranno condotti i colloqui?

I candidati possono sfogliare gli annunci di lavoro in modo semplice?

I candidati possono sfogliare gli annunci utilizzando parole chiave, nel caso di molti annunci?

Gli annunci sono integrati in modo fluido nella tua pagina lavora con noi tramite un ATS?

Tutti gli annunci di lavoro presenti sono ancora attivi?

I tuoi annunci di lavoro sono chiari e coinvolgenti?

Hai eliminato qualsiasi elemento che potrebbero non incentivare i visitatori a candidarsi, come: "senza alcuna risposta da parte nostra i in x giorni, considera che non sei stato selezionato"?

Avete un modulo per inviare una candidatura spontanea?

Invii e-mail automatiche e personalizzate per confermare le registrazioni e l'inserimento del candidato nel database CV aziendale?

Fornite un feedback ai candidati per aggiornarli sull'evoluzione del processo di selezione

I candidati possono condividere gli annunci sui loro account social?

Social media

- L'azienda è presente sui social media?
- L'azienda pubblica regolarmente su questi social media?
- C'è un reindirizzamento alle tue pagine social dal tuo sito Web e pagina di carriera?
- Hai un profilo aggiornato su LinkedIn, Facebook, Glassdoor e simili?
- Hai personalizzato l'intestazione e l'immagine su questi media?
- Hai scritto la tua mission, vision, valori e EVP su questi profili?
- Il tuo team HR, ed eventualmente tutti i membri della società, hanno un profilo professionale?
- Pubblichi notizie, articoli o contenuti utili pertinenti?
- Seguite e condividete le notizie di altri membri del vostro settore?
- Hai un chatbot o una possibilità di interagire direttamente con il tuo recruiting team?
- I dipendenti dell'azienda interagiscono con i tuoi contenuti?
- Pubblichi i tuoi annunci di lavoro sui social media?
- Hai controllato la strategia utilizzata dai tuoi concorrenti e i tipi di contenuto che usano?

Eventi

- Partecipate a qualche career fair generalista?
- Partecipate a qualche career fair all'interno delle università?
- Organizzate giornate ed eventi di recruiting presso la vostra azienda?

LinkedIn Jobs: la pubblicazione dell'annuncio a nome dell'azienda (collegato alla pagina LinkedIn aziendale)

Jobs | Date Posted | LinkedIn Features | Company | Experience Level | All filters

Sort by: Relevance | Split View

Sales manager in Prato Area, Italy | Job alert Off | 7 results

Sales Manager, Soluzioni ERP proposte tramite Rivenditori/Software House (Prato e province Open Source Italia Srl)
Prato Area, Italy
Open Source Italia (in breve: OSItalia) nasce nel 2001 come software-house specializzata nella produzione di soluzioni gestionali ...
1 connection works here
3 weeks ago · Easy Apply

Sales & Business Development Manager - Toscana
Atelier Recruitment
Pistoia, IT
Nell'ambito di un forte progetto di espansione della presenza di Bancomat nell'area della To... it.jobble.org
Be an early applicant
3 days ago

SALES ACCOUNT MEDICAL DEVICES TOSCANA
ab medica spa
Pistoia, IT
Monitorare l'andamento delle vendite, dei prezzi di mercato e la concorrenza nella zona di co... it.jobble.org
2 connections work here
1 week ago

ru44968 - responsabile commerciale italia/estero
La Risorsa umana.it
Prato, IT

Sales Manager, Soluzioni ERP proposte tramite Rivenditori/Software House (Prato e province limitrofe)
Open Source Italia Srl · Prato Area, Italy
Posted 3 weeks ago · 207 views

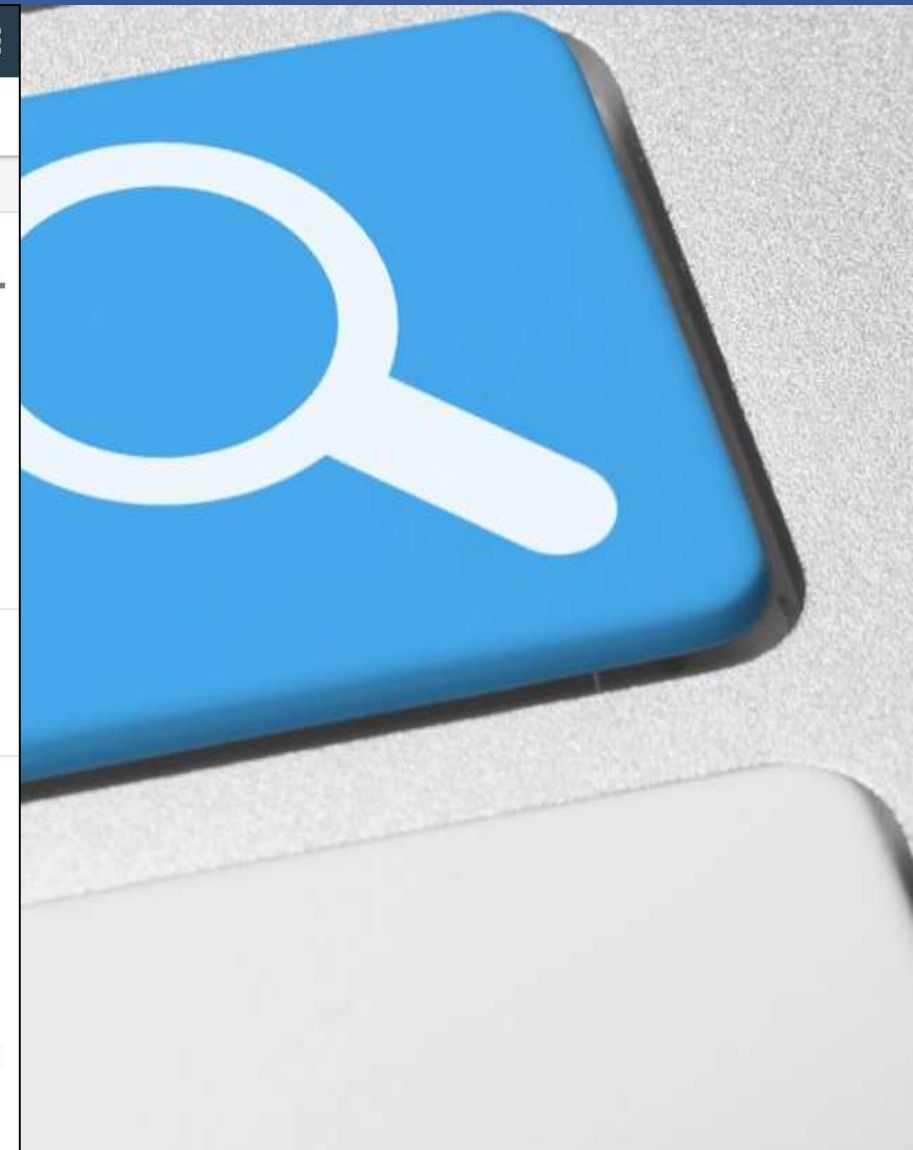
Save | Easy Apply

Job	Company	Connections
<ul style="list-style-type: none">62 applicantsMid-Senior level	<ul style="list-style-type: none">2-10 employeesInformation Technology and S...	<ul style="list-style-type: none">1 connection

Job description
Open Source Italia (in breve: OSItalia) nasce nel 2001 come software-house specializzata nella produzione di soluzioni gestionali destinate alle imprese. La sua peculiarità consiste nell'avere nella compagine azionaria diverse software house distribuite sul territorio nazionale, conglomerando quindi molteplici competenze. OSItalia produce e distribuisce la piattaforma di software gestionale/ERP OS1, con i prodotti Business (per piccole imprese) e Enterprise

Contact the job poster

Primo Bonacina
Managing Partner, PBS - Primo ...
Iseo, Lombardy, Italy
PREMIUM
Send InMail



La pagina LinkedIn aziendale deve essere completa e coerente

SIAV
Computer Software · Rubano, Padova · 3.706 followers

✓ Following ...

We improve your digital value by offering you the best solutions to manager your documents and processes.

Visit website

Elisa & 48 other connections work here
See all 231 employees on LinkedIn →

Home
About
Jobs
People
Events
Videos
Insights PREMIUM

Overview

Siav is one of the most important Italian companies on software development and IT services, specialized in the dematerialization of paper documents and electronic document management and in digital processes. Siav offers its specialized expertise gained in the implementation of complex projects and stands out for its ability to ensure its own resources for analysis activities, implementation, customization, training and support.

With more than 20% of market share, more than 3000 installations and a cross market that includes industry, services and Public Administration, Siav is the first Italian company in the field of Enterprise Content Management.

Since 1989 Siav develops solutions that effectively organize content, information and processes to help organizations and business to save their time and money. Every day Siav supports more than 3000 customers to meet their needs. To them, Siav offers not only a software, but an "alive" and flexible technology platform, and complete and innovative dematerialization projects, with quantifiable ROI.

Website <http://www.siav.it>

Phone 0498979797

Industry Computer Software

Company size 201-500 employees
231 on LinkedIn

Ad ...
Get the latest jobs and industry news
Finlombarda
Primo, explore relevant opportunities with Finlombarda S.p.A.
Follow



Il candidato inoltra la sua application semplicemente e velocemente (pochi campi precompilati), anche da mobile

in sales manager Prato Area, Italy Search

Jobs Date Posted LinkedIn Features Company Experience Level All filters

Sort by: Relevance Split View

Sales manager in Prato Area, Italy 7 results Job alert Off

Sales Manager, Soluzioni ERP proposte tramite Rivenditori/Software House (Prato e province limitrofe)
Open Source Italia Srl
Prato Area, Italy
Open Source Italia (in breve: OSItalia) nasce nel 2001 come software-house specializzata nella produzione di soluzioni gestionali ...
1 connection works here
3 weeks ago · Easy Apply

Sales & Business Development Manager - Toscana
Atelier Recruitment
Pistoia, IT
Nell'ambito di un forte progetto di espansione della presenza di Bancomat nell'area della To... it.jobble.org
Be an early applicant
3 days ago

SALES ACCOUNT MEDICAL DEVICES TOSCANA
ab medica spa
Pistoia, IT
Monitorare l'andamento delle vendite, dei prezzi di mercato e la concorrenza nella zona di co... it.jobble.org
2 connections work here
1 week ago

ru44968 - responsabile commerciale italia/estero
La Risorsa umana.it
Prato, IT

Sales Manager, Soluzioni ERP proposte tramite Rivenditori/Software House (Prato e province limitrofe)
Open Source Italia Srl · Prato Area, Italy
Posted 3 weeks ago · 207 views

Save Easy Apply

Job	Company	Connections
• 62 applicants • Mid-Senior level	• 2-10 employees • Information Technology and S...	• 1 connection

Job description
Open Source Italia (in breve: OSItalia) nasce nel 2001 come software-house specializzata nella produzione di soluzioni gestionali destinate alle imprese. La sua peculiarità consiste nell'avere nella compagine azionaria diverse software house distribuite sul territorio nazionale, conglomerando quindi molteplici competenze. OSItalia produce e distribuisce la piattaforma di software gestionale/ERP OS1, con i prodotti Business (per piccole imprese) e Enterprise

Contact the job poster
Primo Bonacina
Managing Partner, PBS - Primo ...
Iseo, Lombardy, Italy
PREMIUM
Send InMail

Primo Bonacina
Managing Partner, PBS - Primo Bonacina Services: consultancy on marketing/digital, business/sales, management/HR
Iseo, Lombardy, Italy
[Review profile](#)

Email
primobonacina@gmail.com

Phone

Resume (optional)
[Upload resume](#)
Microsoft Word or PDF only (5MB)

La candidatura è visibile in Google (scrittura in ottica SEO)



Google

Tutti Notizie Video Immagini Maps Altro Impostazioni Strumenti

Circa 36.100 risultati (0,55 secondi)

Trova offerte di lavoro su

Indeed WeCanJob Ticonsiglio

Offerte di lavoro

Vicino a Iseo BS

- S** IT Networking & Security Infrastructure Specialist (Padova)
Siav Spa
Torreglia PD (+ 1 altra)
tramite LinkedIn
4 ore fa Full-time
- S** DevOps/Cloud/IT Infrastructure Specialist (Padova)
Siav Spa
Torreglia PD (+ 1 altra)
tramite LinkedIn
4 ore fa Full-time
- S** Project Manager, progetti software Enterprise Content...
Siav Spa
Rubano PD (+ 1 altra)
tramite LinkedIn
5 ore fa Full-time

→ 26 altre offerte di lavoro

Ulteriori informazioni Feedback

10 skill LinkedIn nell'annuncio



Skill	Count
Start-ups	99+
Go-to-market Strategy	85
Product Management	70
Telecommunications	60
Data Center	50
Business Planning	48
Sales Operations	36
B2B	31
Management Consulting	25
Key Account Management	23
Disaster Recovery	16
Operations Management	14
Consultative Selling	13
KPI	12
P&L responsibility	11
SaaS	20
Open Source	14
Partner Management	22
Strategic Partnerships	15
Sales Management	99+
Marketing Strategy	77
Virtualization	65
Account Management	50
Sales Process	40
Storage	42
Security	34
Product Marketing	28
International Sales	21
Business Continuity	18
Digital Marketing	14
Social Media	14
Product Launch	12
Mergers	11
Hardware	34
Resellers	18
Executive Management	13

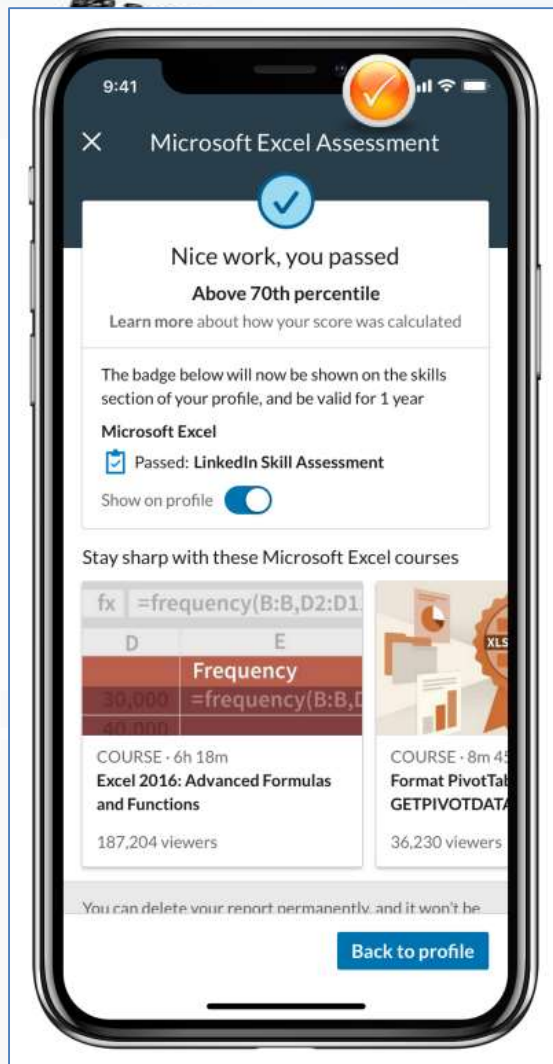
How you match ?

Criteria provided by job poster

Skills

- Account Management
- Sales
- Direct Sales
- Software as a Service (SaaS)
- Business Development
- Sales Management
- Document Management
- Business Process Management
- Enterprise Content Management
- Workflow Management

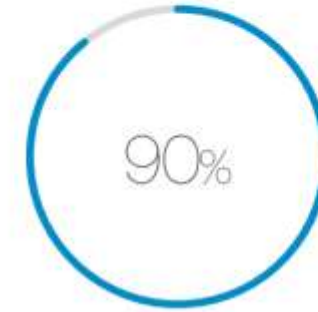
Gli skill possono essere confermati



Raggiungere l'audience giusta al momento giusto

Almost everyone is open to your opportunities

Whether or not someone is an active or passive candidate, they want to know about your open jobs.

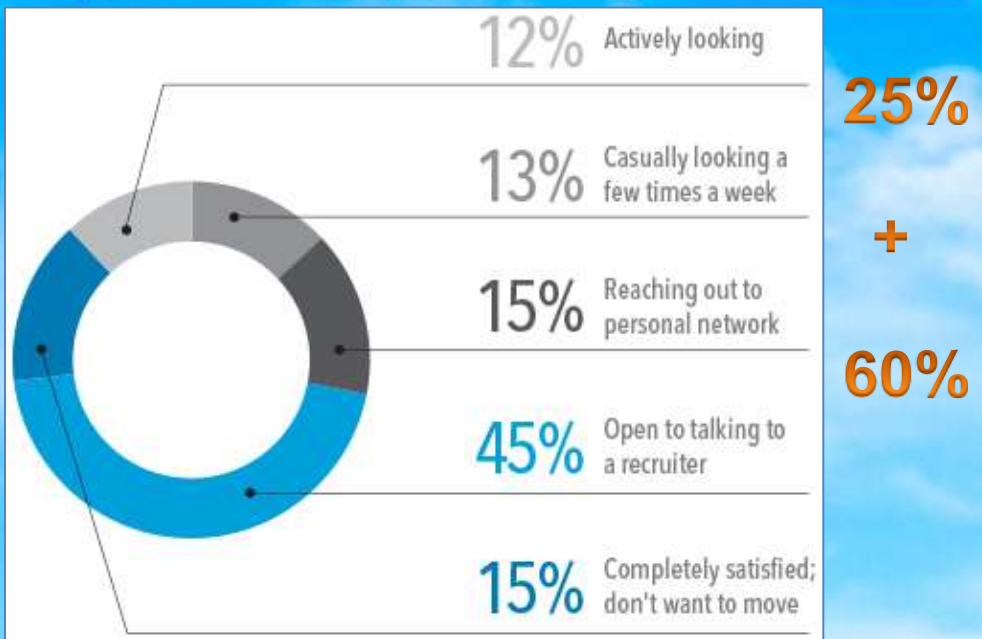


90% of global professionals are interested in hearing about new job opportunities.



Open

Stimolare i «candidati passivi»: dal 25% all'85%-90% dell'audience



Stimolare i «candidati passivi» grazie al digitale

PASSIVE

ACTIVE



Recruiter

L'utilizzo di canali digitali
ha aumentato la possibilità di:

76,3%



Contattare
candidati passivi

69%



Individuare
candidati passivi

67%



Reclutare
candidati passivi

La costruzione del database di lancio (Esempio: «Tecnici Trasfertisti, Azienda manifatturiera, Brescia/Latina»)

The screenshot shows a LinkedIn search interface. At the top, the search bar contains the text "operaio specializzato" elettrico. Below the search bar, there are filters for "People", "Bergamo Area, Italy", and "2nd". A link for "Salesforce-Dynamics ERP - Free webinar: int" is visible. A button labeled "By skrapp.io" is present, along with an "Export page results" button. The search results are displayed under the heading "Showing 5 results". Two profiles are visible: Carlo Galbiati, a 2nd-degree connection, an "operaio specializzato" in Bergamo Area, Italy, with a past role at "beani impianti"; and Marco Cocchetti, also a 2nd-degree connection, an "Impiegato commerciale" at "Barcella Elettroforniture S.P.A." in Bergamo Area, Italy, with a past role at "ELETTRONICA S.R.L.".

10

Antares Vision

BS/CR/MN/BG/VR/FR/LT

Field Service Engineer, Manufacturing

"operaio specializzato" elettrico

"tecnico elettrico"

electric engineer manufacturing

elettricista

field engineer manufacturing

impiantista

maintenance engineer manufacturing

manutentore elettrico

quadrista

trasfertista

La mail è il mezzo migliore per comunicare continuamente con i candidati



Email:



Emails (**44%**) are by far the most preferred method of communication with a recruiter



followed by phone calls (**25%**)



and in-person meetings (**17%**)

But...

Texts from recruiters are welcomed.



Over half (**60%**) of workers who received a text message after applying for a job preferred this type of communication over email or phone call.

However...

Not all communication is embraced.



While social media continues to be a rising star when it comes to finding new job opportunities, social messaging, like LinkedIn, is the least preferred method of recruiter communication.



L'invito via e-mail a nome dell'azienda



SCAO INFORMATICA ASSUME: Consulenti Software, Soluzioni MES/Industria 4.0/Manifatturiero (Brescia)

A Primo Bonacina

1 Messaggio inoltrato in data 25/06/2020 10:15.

SCAO

SOFTWARE APPLICATIONS

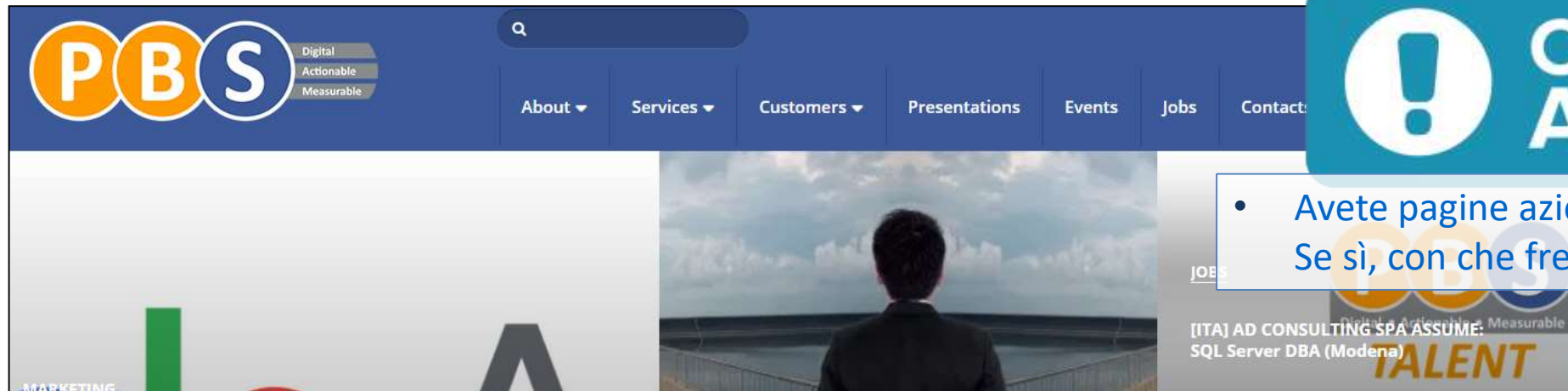
SCAO Informatica nasce nel 1977 a Brescia ed è oggi un partner tecnologico affidabile e specializzato che aiuta le aziende a migliorare i processi, ottimizzare i costi e ridurre le problematiche gestionali. SCAO sviluppa e installa applicazioni industriali per l'eccellenza in produzione e logistica, fornendo soluzioni software complete e arricchendo quelle esistenti in ottica di System Integration. SCAO è partner di riferimento della soluzione ERP OSItalia (di cui è socio) e sviluppa una propria soluzione software MES (Manufacturing Execution System). SCAO impiega oggi 30 professionisti dedicati a supportare centinaia di piccole/medie aziende, creare opportunità di innovazione e offrire ai clienti un vantaggio competitivo.

All'interno di un piano di crescita, SCAO cerca alcuni Consulenti Software per la messa in esercizio di soluzioni software MES/Industria 4.0 (SCAO Industrial, Golden Lake Evolution, OSItalia OS1 Enterprise) per il settore manifatturiero.

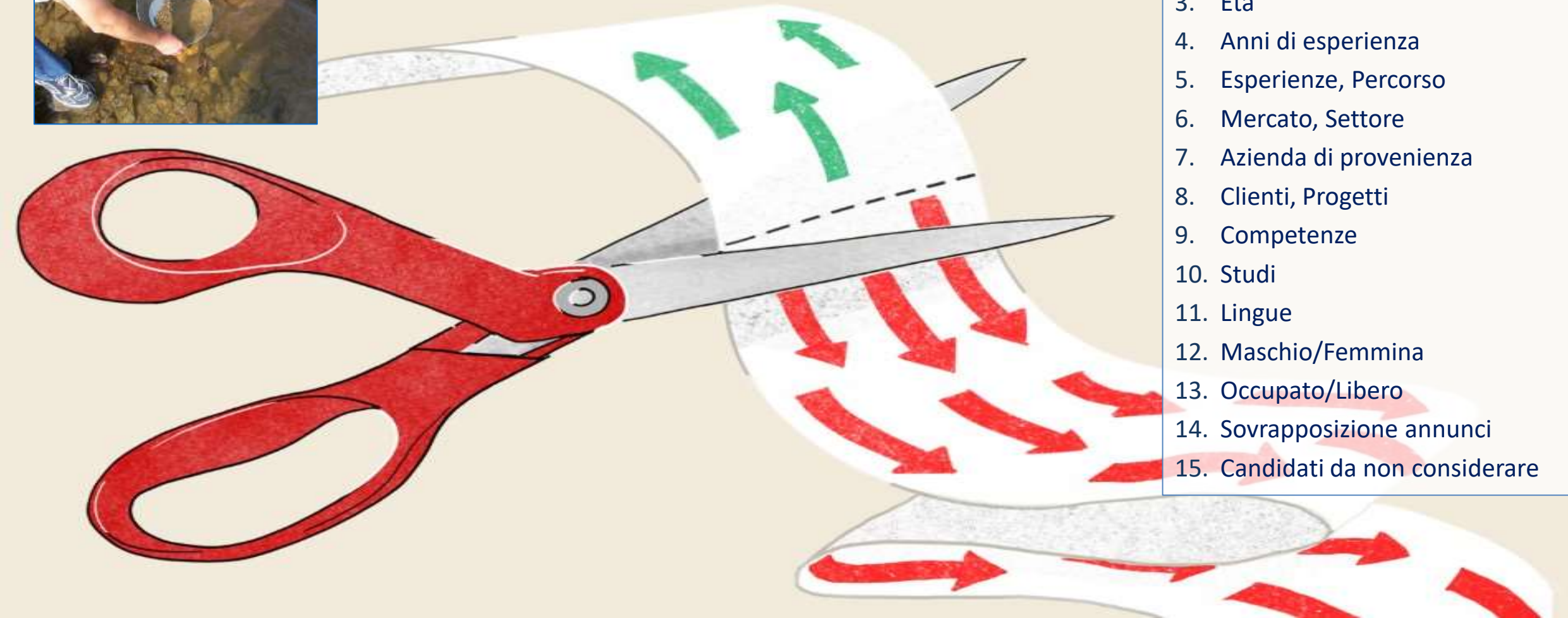
Le figure riporteranno al Business Unit Manager Industrial. La sede di lavoro è Brescia città (zona Chiesanuova) e in presenza presso i clienti.



30+ rilanci social (LinkedIn, Facebook, Twitter) + web/newsletter

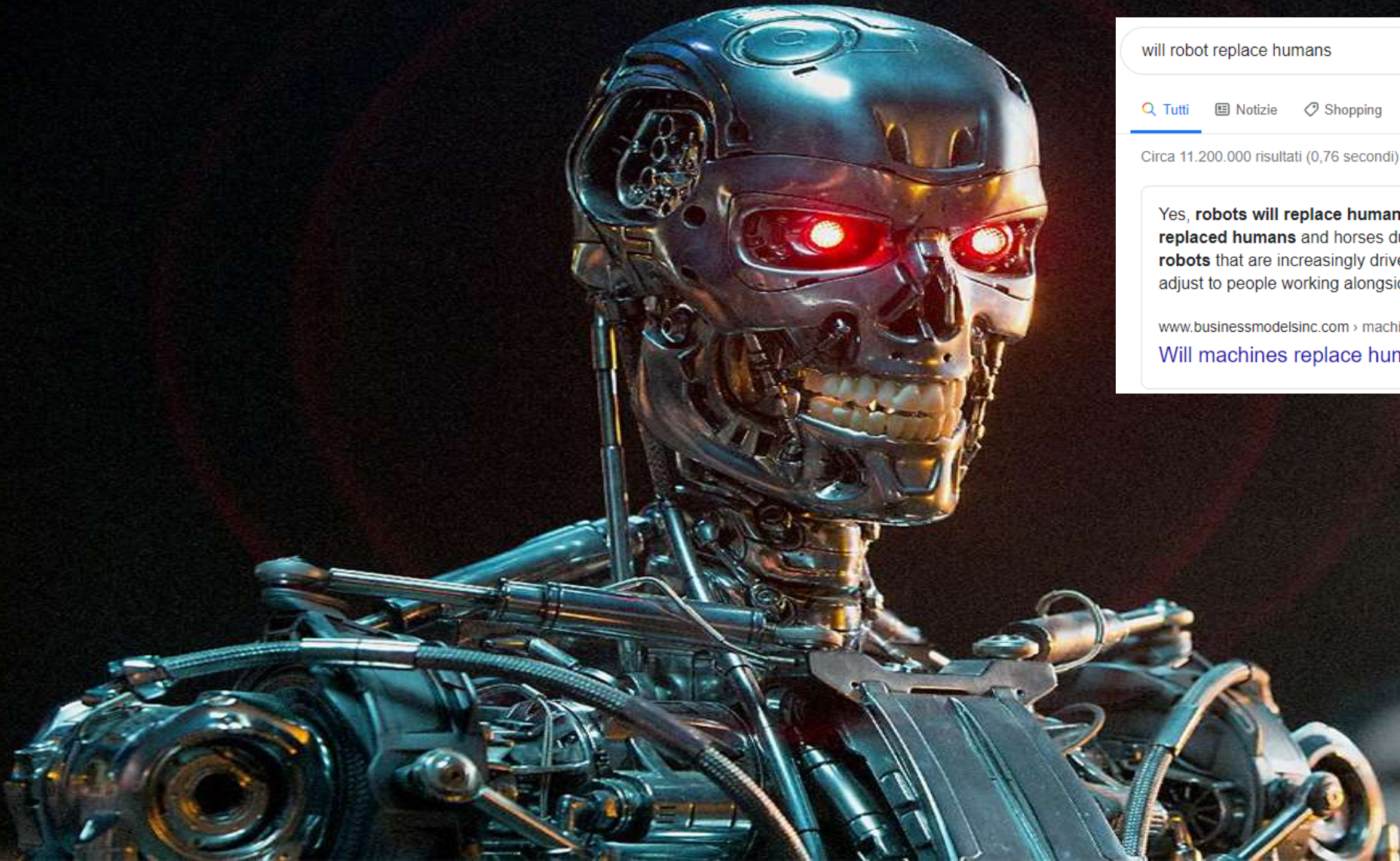


15 criteri di «Fit»



1. Residenza
2. Nazionalità
3. Età
4. Anni di esperienza
5. Esperienze, Percorso
6. Mercato, Settore
7. Azienda di provenienza
8. Clienti, Progetti
9. Competenze
10. Studi
11. Lingue
12. Maschio/Femmina
13. Occupato/Libero
14. Sovrapposizione annunci
15. Candidati da non considerare

Intelligenza Artificiale: positiva o negativa?



will robot replace humans



Tutti Notizie Shopping Immagini Video Altro Impostazioni Strumenti

Circa 11.200.000 risultati (0,76 secondi)

Yes, **robots will replace humans** for many jobs, just as innovative farming equipment **replaced humans** and horses during the industrial revolution. ... Factory floors deploy **robots** that are increasingly driven by machine learning algorithms such that they **can** adjust to people working alongside them.

www.businessmodelsinc.com › machines

[Will machines replace humans in the future of work?](#)

Positiva! (se accoppiata all'interazione umana)

L'IA supporta l'uomo, non lo sostituisce
Insieme ottengono i migliori risultati



Applicazione dell'IA nella diagnostica dei tumori:

$$\begin{aligned} \text{IA} &= 92\% \\ \text{Uomo} &= 96\% \end{aligned}$$

$$\text{IA} + \text{Uomo} = 99.5\%$$

(fonte: Beth Israel Deaconess Medical Center (BIDMC) and Harvard Medical School (HMS))

Dati «strutturati» e «non» nel percorso di valutazione

Artificial Intelligence for recruitment

I Big Data ci aiutano a valorizzare e interpretare i dati raccolti

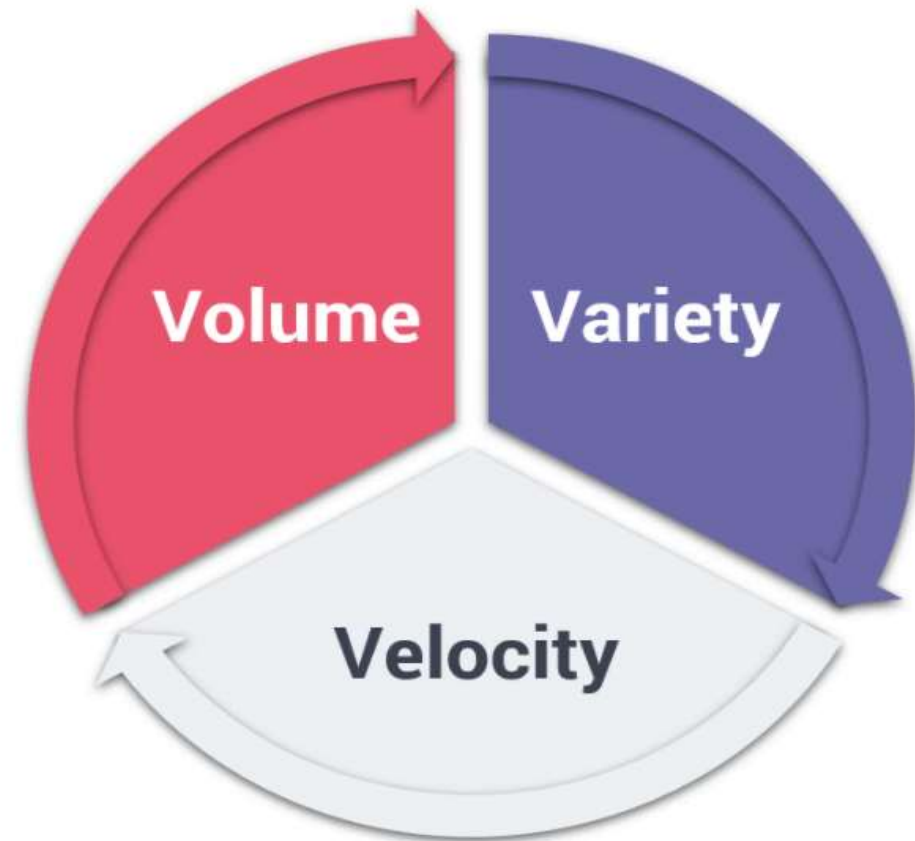


HR TREND TALKS
spreading human intelligence

I canali di raccolta informazioni sono aumentati.

I dati raccolti sui candidati sono di tipo strutturato e non strutturato:

- CV
- Info da profili social
- Registrazione ad annunci
- Colloqui effettuati
- Valutazioni
- Video CV
- Etc.



Natural Language Processing (NLP): fondamentale per analizzare dati non strutturati (CV, interviste ...)

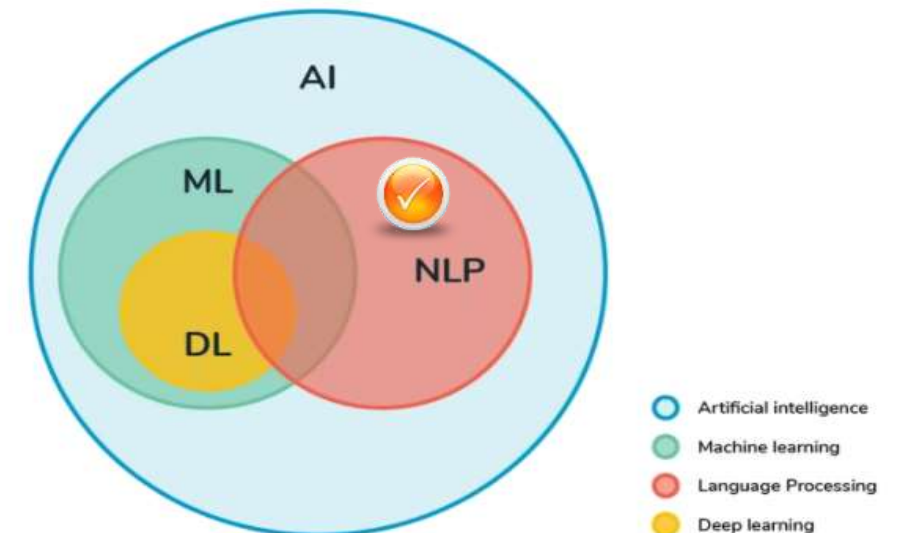
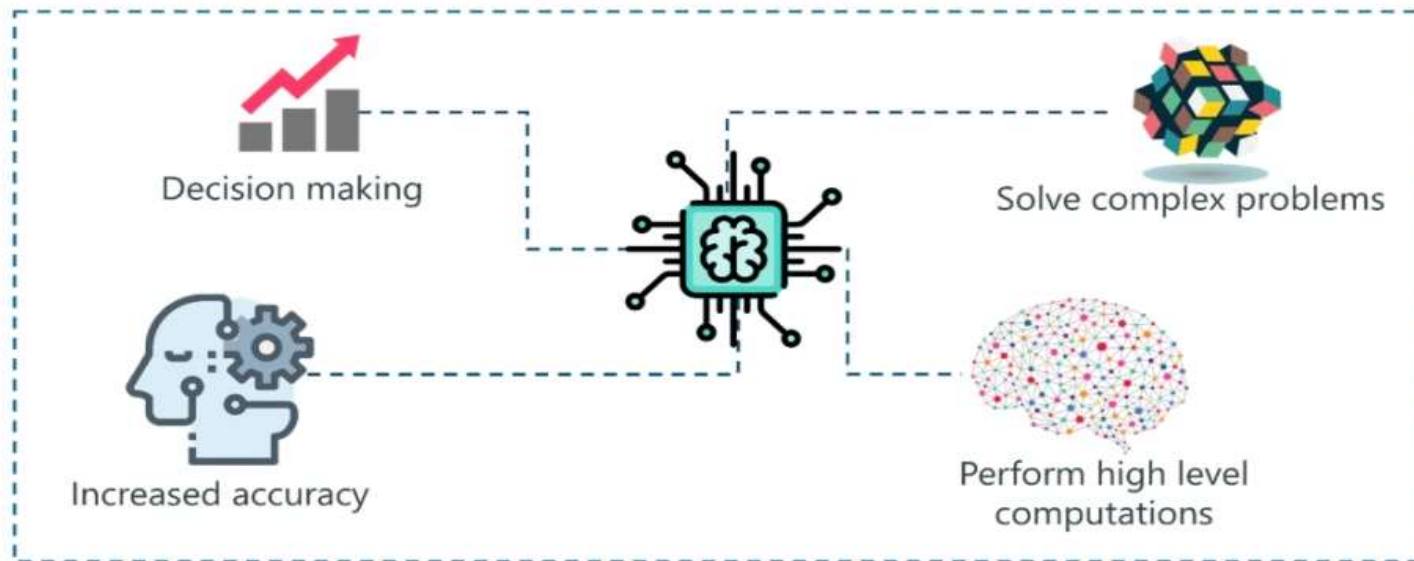
Definizione di IA

Understand, Think, Act and Learn

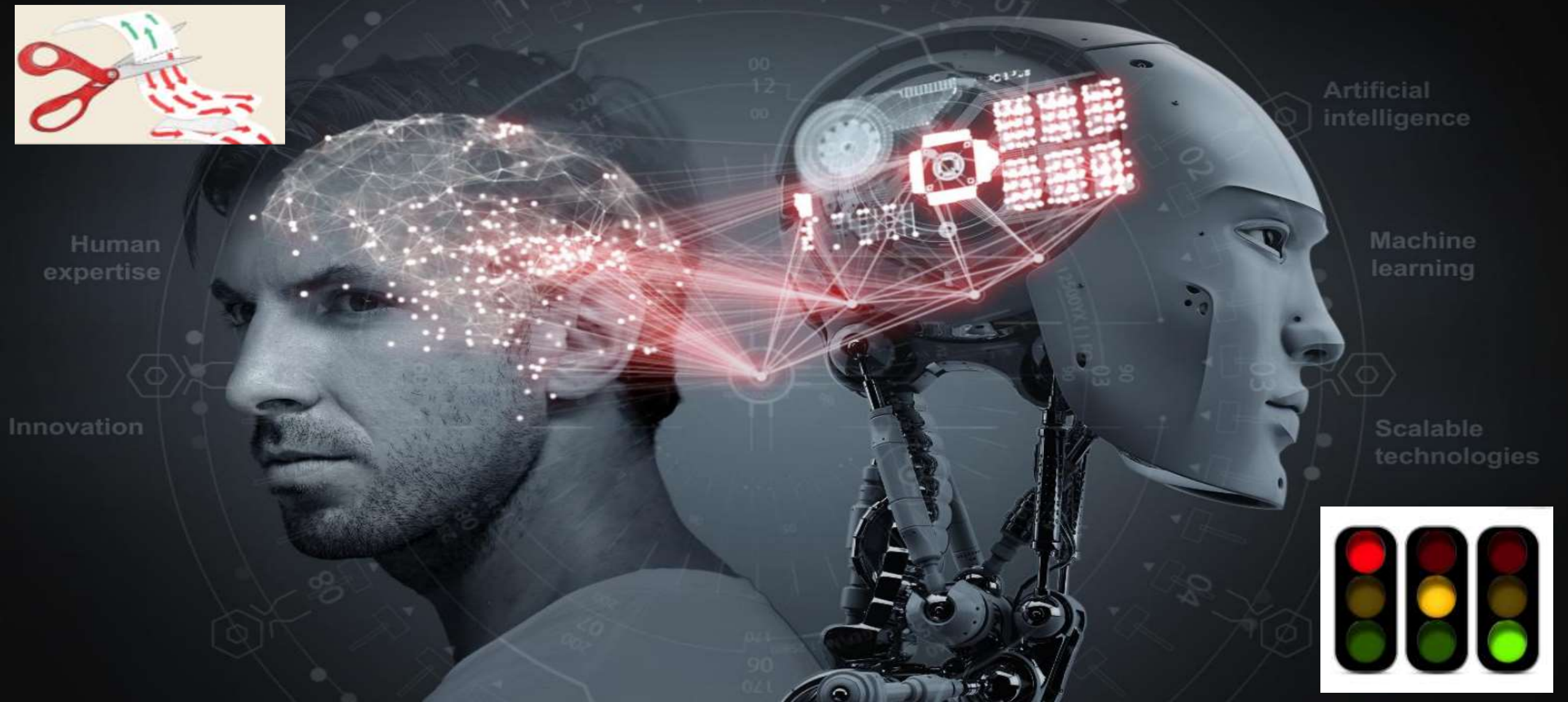


HR TREND TALKS
spreading human intelligence

L'Intelligenza Artificiale (IA o Artificial Intelligence AI) è la capacità della macchina di elaborare informazioni e fornire risposte in maniera simile a quanto farebbe l'essere umano



Ogni candidatura deve essere vista da occhio umano (supportato da algoritmi software/AI, best practice, processi, metriche)



L'algoritmo NLP di «induzione semantica» (100+ sequenze chiave; La 1^a ha convenzionalmente peso 10): qui le prime 40 (60% peso totale)

L'induzione in Aristotele [\[modifica | modifica wikitestò \]](#)

Uno dei primi filosofi a ricorrere a questo concetto fu **Aristotele**, il quale, attribuendo a **Socrate** il merito di averla scoperta,^[1] sosteneva che l'induzione fosse, appunto, «il procedimento che dai particolari porta all'universale».^[2]

Secondo Aristotele, la **conoscenza** umana si può svolgere in due direzioni, scegliendo una delle due seguenti strade: avere una prima conoscenza **sensibile** del particolare e da questa risalire all'universale (via dell'induzione, appunto), o seguire la strada opposta, cioè partire dall'universale per andare al particolare (via della **deduzione**).



[ITA] OSA COMMUNITY INGAGGIA! Inside Sales (Monza) - COMPLETED

May 16, 2020 / Jobs, Sales, Vertical

Like 1 | Share 1 | Share | Tweet

OSA (Obiettivo - Strategia - Azione) Community nasce nel 2016 ed è oggi la community esclusiva dell'Italia che fa impresa. **OSA Community** nasce per condividere conoscenze concrete e di straordinario valore, e costruire un patrimonio di contatti chiave e informazioni capaci di cambiare la storia professionale degli imprenditori italiani. **OSA Community** organizza mensilmente serate a tema per portare competenza e cultura agli associati e vanta oggi **9 punti di presenza** (Milano, Torino, Vicenza, Firenze, Roma, Napoli, Bari, Catania, Cagliari) e **500 aziende associate**. L'obiettivo è di ingaggiare 1.000 PMI italiane, facendole accedere a una community elitaria, da cui ricavare informazioni e connessioni di assoluto valore.

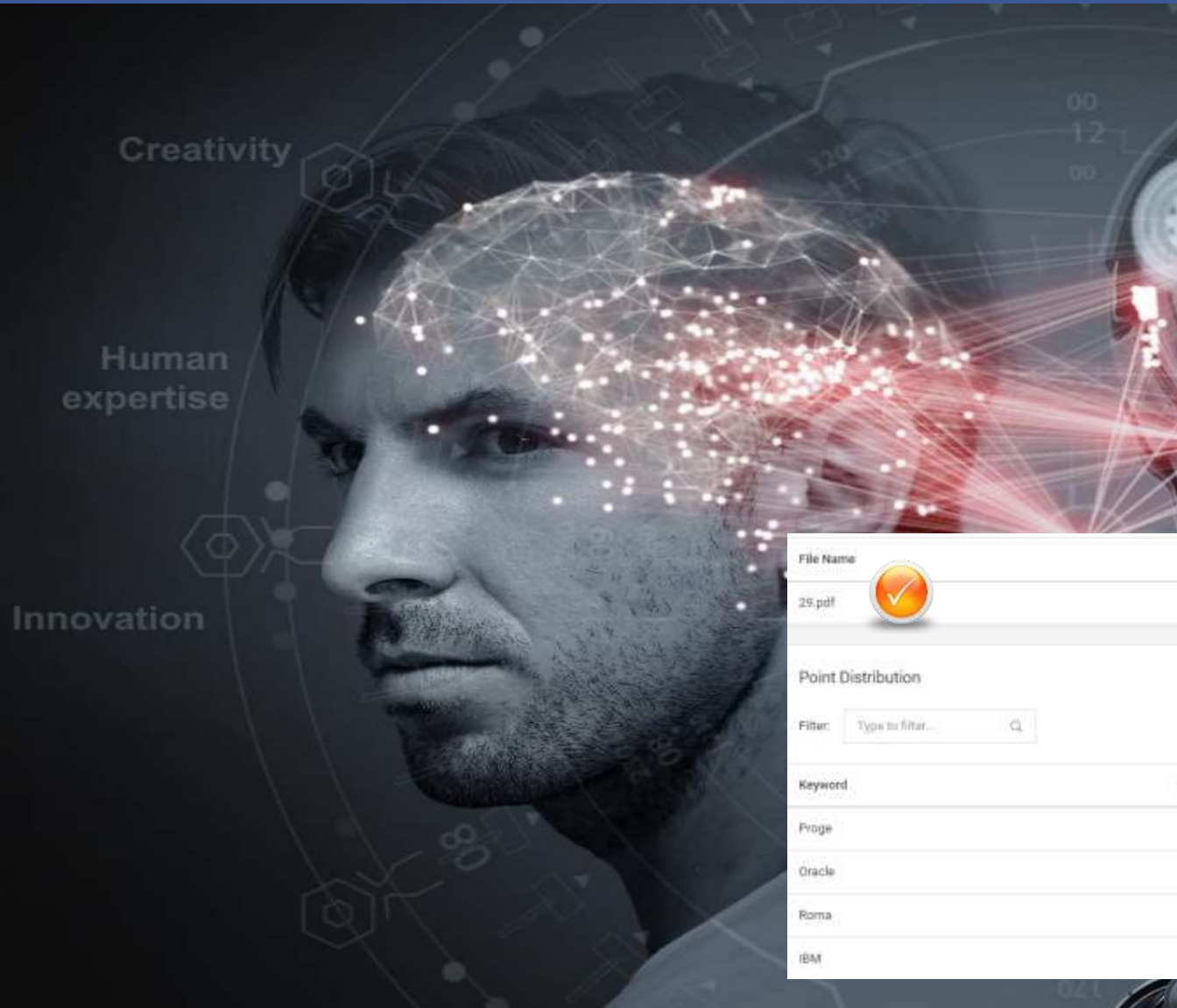


All'interno di un ambizioso piano di crescita, **OSA** cerca alcuni **Inside Sales** per la **ricerca, ingaggio e gestione degli associati**.

Le figure saranno coordinate dal **CEO di Mete SRL** e **partner fondatore di OSA**. La sede di lavoro è **Lentate sul Seveso (MB)** con brevi trasferte (con pernottamento se al Centro-Sud) per le serate. Al momento gli eventi si svolgono online in attesa di riprendere in sicurezza gli incontri sul territorio.

Keyword	Weight	Exact_Match	Progr.	
Inside Sales	10		3%	1
Partita IVA	10		6%	2
teles	10		9%	3
agent	8		12%	4
commerci	7		14%	5
Sales	7		16%	6
vendit	7		18%	7
account	6	Yes	20%	8
sell	6		22%	9
telemark	6		24%	10
custome	5		26%	11
hostess	5		27%	12
negoz	5		29%	13
outbou	5		30%	14
rappresentan	5		32%	15
apprendis	4		33%	16
assist	4		34%	17
commiss	4		36%	18
CRM	4		37%	19
event	4		38%	20
inbou	4		39%	21
jr	4		41%	22
junior	4		42%	23
Lentate	4		43%	24
problem solving	4		44%	25
reception	4		46%	26
retail	4		47%	27
segret	4		48%	28
shop	4		49%	29
store	4		51%	30
B2B	3		52%	31
back office	3		53%	32
backoffice	3		53%	33
back-office	3		54%	34
business	3		55%	35
client	3		56%	36
communit	3		57%	37
comunicaz	3		58%	38
consul	3		59%	39
dettag	3		60%	40

Il calcolo semantico: un esempio (somma di punteggi)



Rank of CVs

Filter:

Rank	File Name	File Point
1	29.pdf	836
2	09.pdf	661
3	23.pdf	533
4	14.pdf	368
5	06.pdf	364

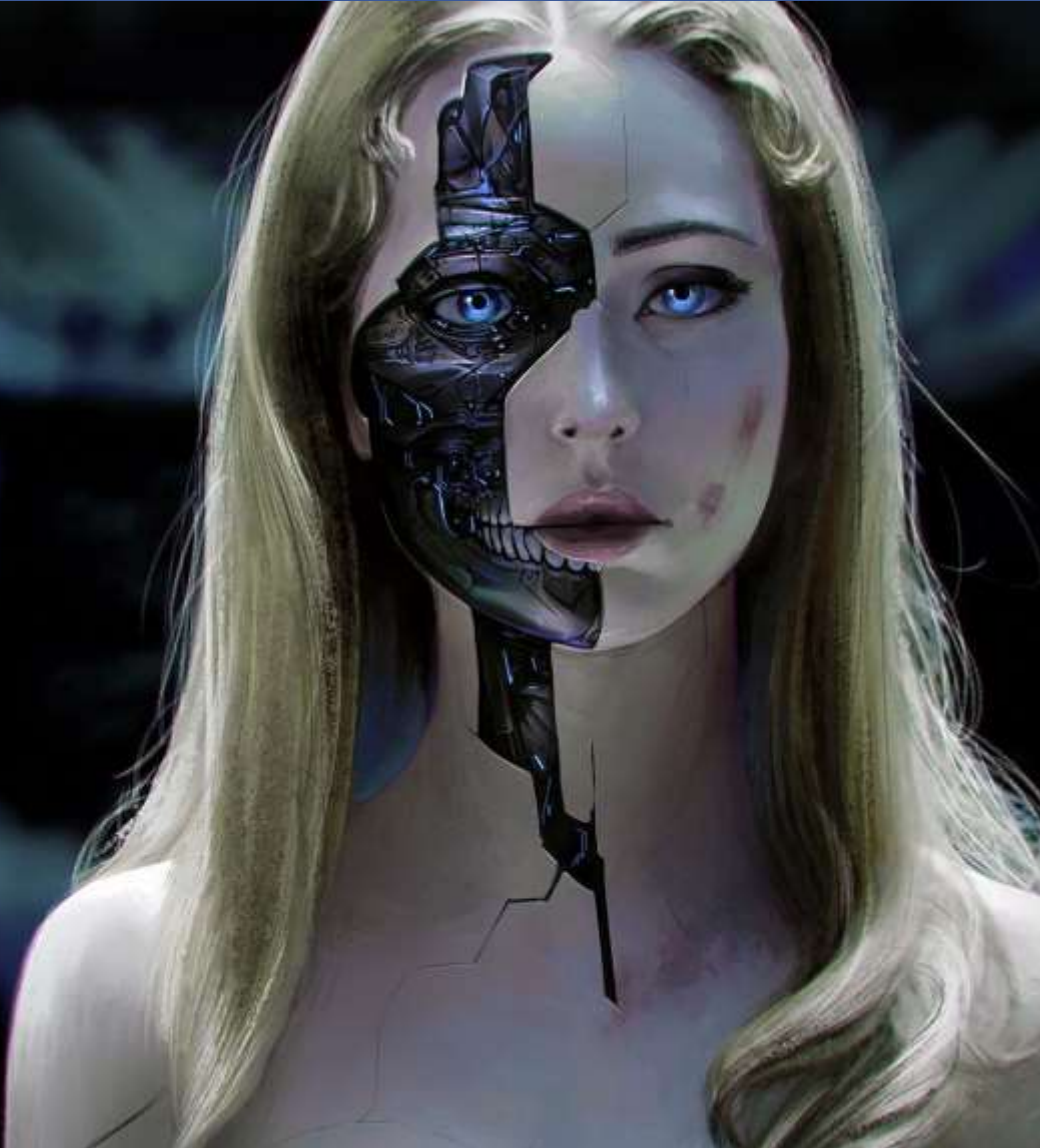
File Name: 29.pdf | File Point: 836

Point Distribution

Filter: | Show: 50 |

Keyword	Weight	Match Type	Number of Match	Point
Proge	4	String Match	42	168
Oracle	3	String Match	43	129
Roma	2	String Match	25	50
IBM	3	String Match	14	42

ATTENZIONE: NON stiamo parlando di AI “autonoma” e Chatbot (preferibile solo per ricerche con migliaia di candidature)



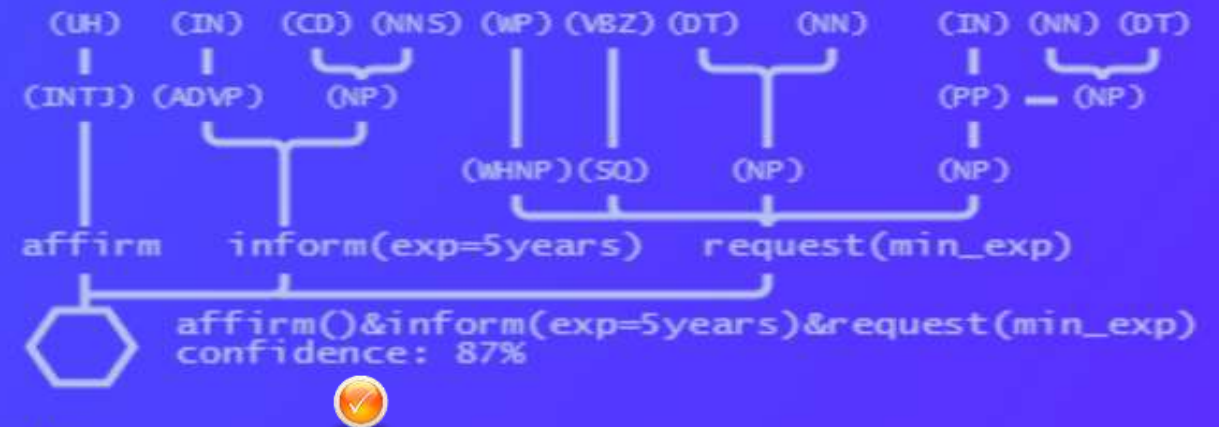
Mya
10:23 AM

Hey Daniel, do you have managerial experience?



Daniel Callaway
10:23 AM

Yes, about five years. What's the minimum for this role?



Mya
10:23 AM

That's great! The role requires about two years so you definitely meet the qualification.

Quando servono le *Chatbot Interview*?

Here's what companies have seen after using Mya to qualify, engage and schedule candidates.

HireMya.com

70%

decrease in the time to hire when a recruiter works with Mya

80%

of candidates re-engage with Mya in app or over SMS

91%

of candidates complete the screen from Mya



 These values are based on Mya campaigns run with a sample size of at least 4000 candidates.

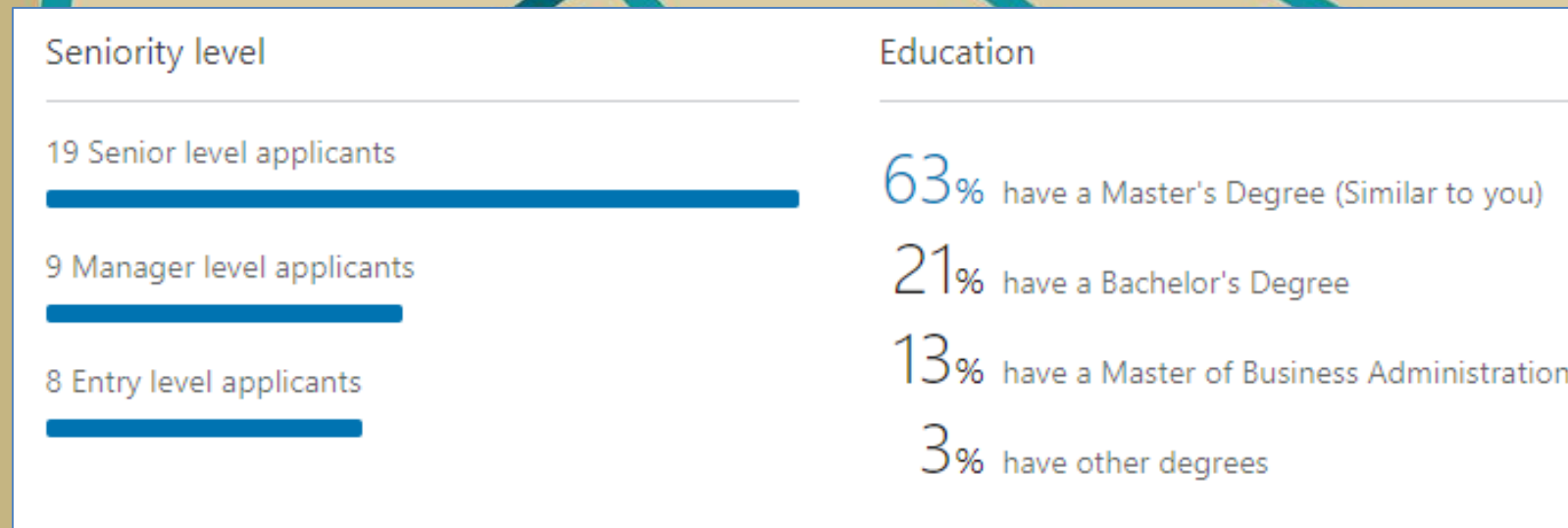
Analizziamo i ritorni per territorio

View by: Geography ▾

Geography	View to apply rate	A: Daily unique member job views	B: Unique member job applies
Bologna Area, Italy	30%	A: 63	B: 19
Modena Area, Italy	20%	A: 10	B: 2
Reggio Emilia Area, Italy	12%	A: 8	B: 1
Ferrara Area, Italy	42%	A: 7	B: 3
Rome Area, Italy	14%	A: 7	B: 1



Li analizziamo per Seniority/Education



Verifichiamo la loro presenza online



Recruiter

IL RUOLO DELLA WEB REPUTATION

Quasi la metà dei recruiter ha dichiarato di aver escluso potenziali candidati dalla selezione a causa di informazioni contenute sui social.

Hai mai escluso un candidato dal processo di recruiting dopo aver visualizzato i profili sui social?



Sì
44,1%



Per quali motivi?

63,2%

Foto sconvenienti

- 59,2% Tratti emergenti della personalità
- 46,9% Informazioni non coerenti con il cv
- 32,6% Contenuti discriminatori
- 26,5% Commenti negativi sui datori di lavoro attuali o precedenti
- 4,1% Network scarso



Li mettiamo in ordine: 18 criteri di «Ranking»



1. Residenza
2. Età
3. Competenze
4. Lingue
5. Maschio/Femmina
6. Occupato/Libero
7. Dipendente/Partita IVA
8. Attuale Livello salariale
9. Auto Aziendale Sì/No
10. AI (Analisi Semantica) CV
11. AI (Analisi Semantica) Intervista
12. Livello Dettaglio Intervista
13. Skill match in LinkedIn
14. Skill assessment in LinkedIn
15. Fit profilo LinkedIn
16. Materiale aggiuntivo fornito
17. Già conosciuto in azienda
18. Finalista in precedenti ricerche

La metodologia di ranking: Puntì e «Fasce 1-2-3»



L'accuratezza del metodo (analisi storica clienti PBS)



Alla fine, come assumere le persone giuste? «Dice il saggio ...»

- *«We hire people for their skills and competencies. We fire them for their attitudes and behaviours» (Paul Hickey, CEO, GrassGreener)*



Per non sbagliare, serve offrire/raccogliere più informazioni

CHALLENGE #3

Evaluating whether candidates will succeed in the role

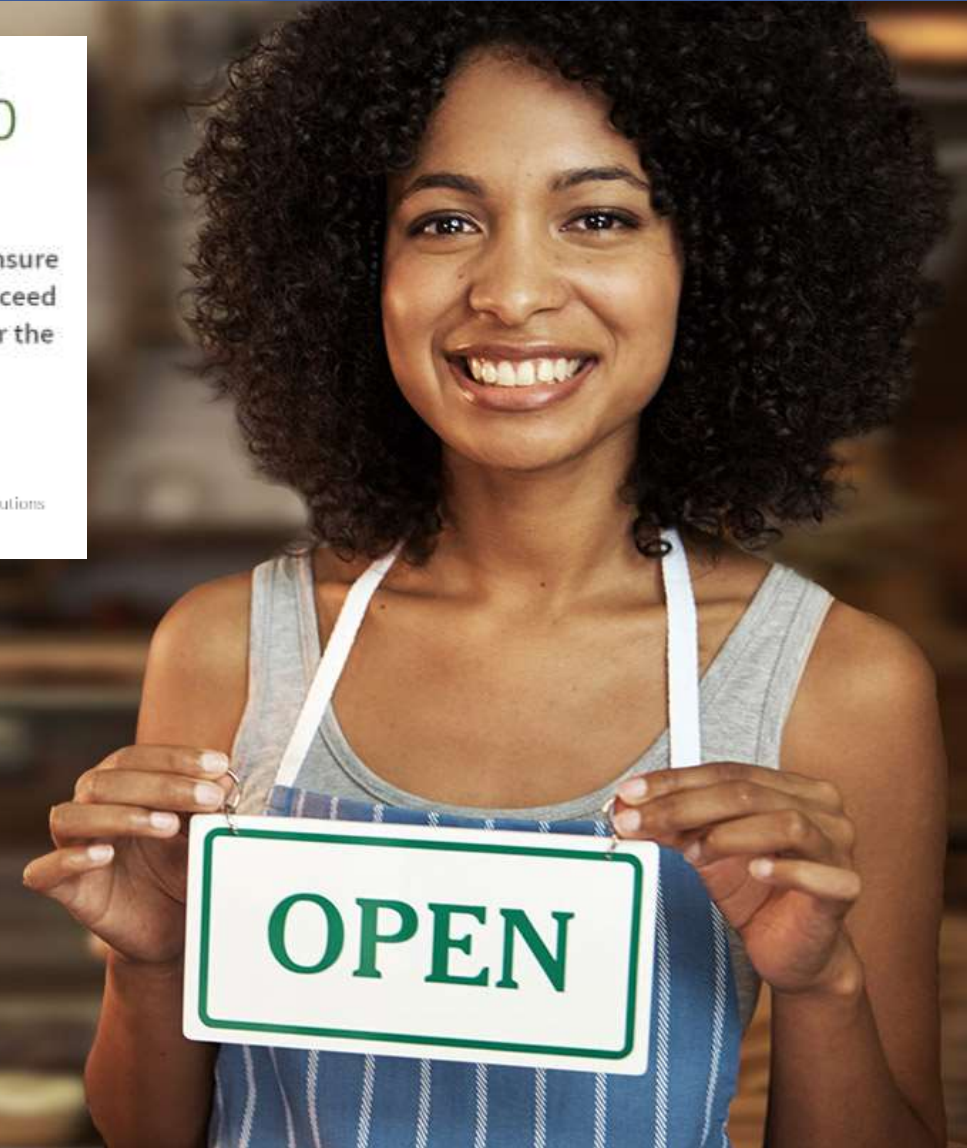
SOLUTION

Attract relevant, qualified candidates with a detailed, compelling job post and set up a standardized interviewing process to assess fit for the role.

75%

of SMB owners are unsure if candidates will succeed in the role, even after the interview

LinkedIn Talent Solutions



Come avere più informazioni oggettive/soggettive sui candidati? La 1° intervista (scritta)



L'intervista scritta da parte del candidato è uno strumento formidabile, #1



CALL TO ACTION

- Metodologia molto **testata**
 - **Chiara ed esaustiva**
 - Domande precise, risposte verificabili
- ***Behavioural-Based Interview***
 - *«tecnica di colloquio che indaga il potenziale del candidato analizzando il suo comportamento passato e chiedendo esempi relativi alla sua esperienza, permettendo di raccontare, ad esempio, storie di successo»*
- **Rimane traccia (a differenza dei colloqui orali dove ognuno prende i propri appunti), funge da sicuro elemento di riferimento**
 - **Soprattutto in caso di più incontri nel tempo**

- Avete, per ogni job, predefinito una traccia di intervista standard?

L'intervista scritta da parte del candidato è uno strumento formidabile, #2

- E' «asincrona», non necessita di incrociare le agende, accorcia i tempi
 - Il candidato risponde quando vuole, nei tempi indicati
- Consente al candidato di esprimersi con **calma, chiarezza e completezza, senza emotività o nervosismo**
 - **3 giorni** per rispondere
 - Tipicamente 2-4 pagine di testo
- Consente al candidato di esprimersi con **impegno e *intelligenza emotiva***
 - Modulando il discorso sulla base dell'interlocutore e dell'opportunità
- **Evita il filtro della prima intervista orale**
 - **Le informazioni arrivano direttamente ai Decisori**
- Fondamentale per **successive analisi**
 - Stabilire una prima empatia, incontrare i **candidati più centrati**, scremare persone **che non sanno scrivere correttamente** e/o che non sanno usare il correttore ortografico



NO!

L'intervista scritta da parte del candidato è uno strumento formidabile, #3

- Permette di valutare non solo sulla base degli **skill e competenze** ma anche delle **attitudini e comportamenti**
 - Aiuta a identificare (a priori o a posteriori) i «millantatori»
 - Permette di percepire **l'impegno, la cura, l'attenzione al dettaglio** con cui il candidato ha risposto: sciattezza e fretteolosità sono mali dei tempi moderni
- Permette, durante l'incontro, di **non perdere tempo con domande preliminari**
 - Massimizzare il tempo utile dedicato all'incontro
 - Scegliere i temi da **approfondire**
 - Concentrarsi sulle **aree di attenzione** e sulle sensazioni
 - Capire se il candidato è in linea con la **cultura aziendale**

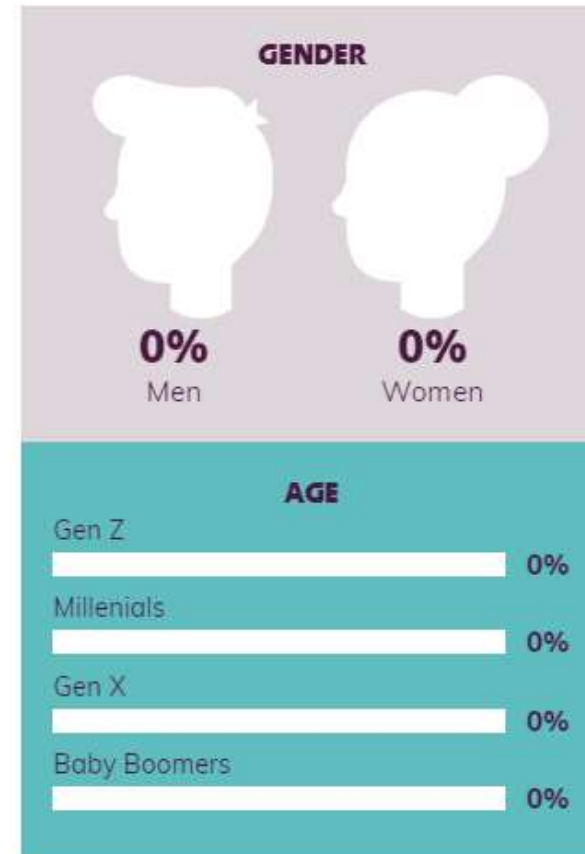
Le domande devono essere (scritte o dal vivo) devono sempre essere corrette, utili (ad entrambi), rispettose

THE WORST JOB INTERVIEW QUESTIONS, REVEALED

We asked 2,000 Americans to share the worst job interview questions they were ever asked. Here are the top ten based on total votes.



- 1 How many gas stations are there in the United States? 16%
- 2 You have one minute to persuade me to buy this pen - GO! 13%
- 3 Where do you see yourself in 5 years? 12%
- 4 What is your biggest weakness? 11%
- 5 Why should we hire you? 12%
- 6 Describe a time when you failed and how you handled it. 8%
- 7 Why do you want this job? 8%
- 8 What would your worst enemy say about you? 6%
- 9 What was the worst thing about your last job? 6%
- 10 If you were a superhero, what would your superpower be? 7%

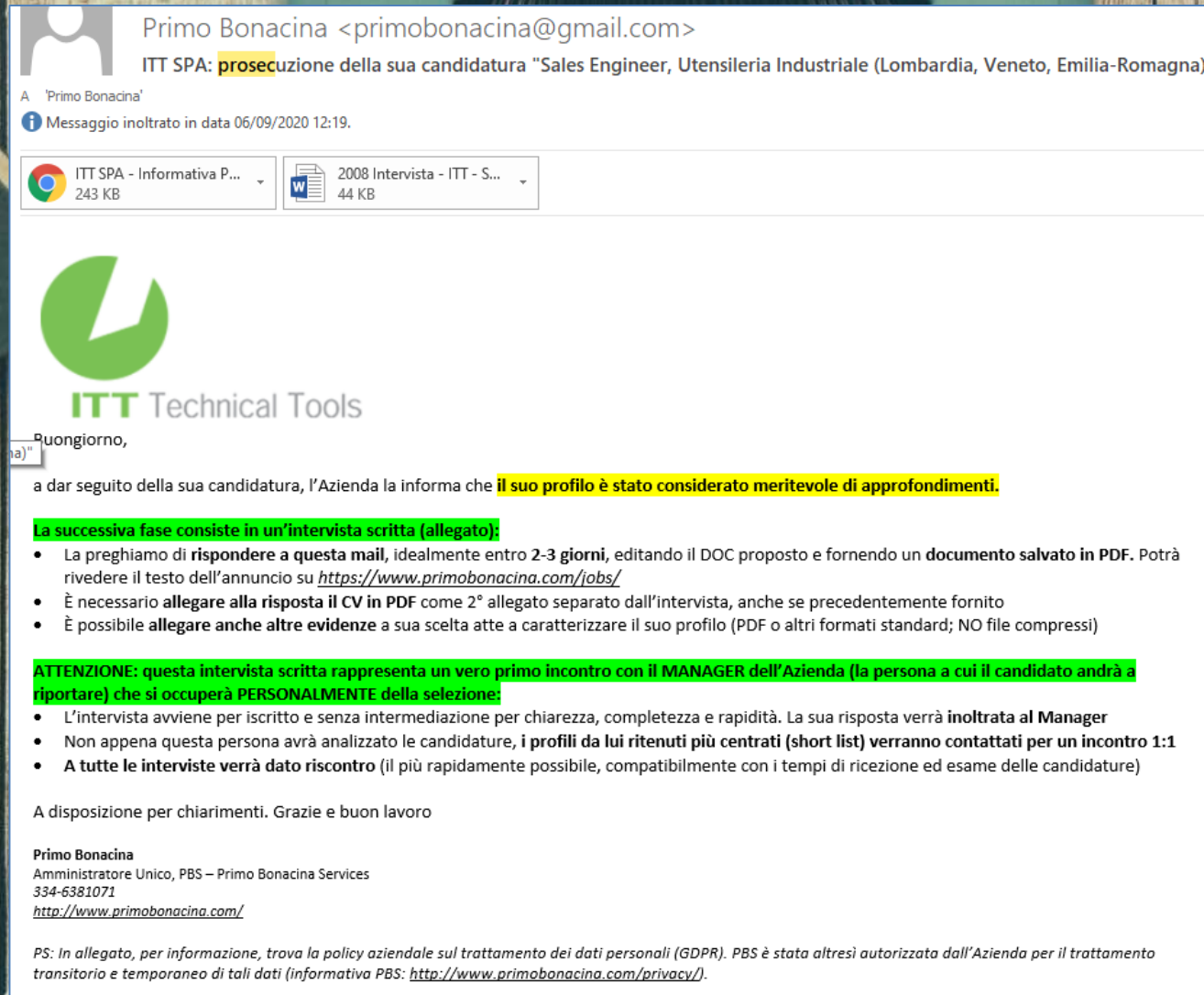


resume.io

Una possibile traccia di intervista («Sales Manager, ERP Software»)

1. Nome e Cognome, ruolo e azienda (se attualmente impiegato)
2. Quali ritiene siano le sue competenze rilevanti per la posizione? A quale livello? Descriva indicando soluzioni ed esperienze. Indichi, fornendo esempi, a che livello di autonomia lei ritiene di poter operare
3. Indichi studi o certificazioni rilevanti per la posizione
4. **Lei ha già operato sul campo proponendo prodotti ERP/gestionali/altro software applicativo? Quali? Quando? A quale tipo di clientela? Tramite quale canale?**
5. **Qual è la sua esperienza nella gestione e sviluppo di un canale IT? Indichi nomi (o tipi) di partner ed esempi**
6. **Qual è la sua esperienza per quanto riguarda la gestione di un team commerciale?**
7. Lei è OGGI impiegato oppure è in cerca di lavoro? Se impiegato, quali sono i suoi principali compiti e responsabilità?
8. Quale è stato il massimo livello di responsabilità (progetti o team o ruoli) che ha avuto nella sua carriera? Dove? Quando?
9. Descriva storie di successo nella sua carriera e momenti in cui ha pensato di aver fatto un ottimo lavoro. Quale è stato il progetto o attività più importante che ha seguito o guidato?
10. Cosa l'ha motivata a rispondere a questo annuncio?
11. Quale è il suo attuale pacchetto retributivo? Quali sono le sue aspettative?
12. Quale è il suo attuale livello nell'utilizzo della lingua inglese?
13. Può citare referenze?
14. Per favore indichi luogo e data di nascita, domicilio
15. Lei ha un sogno nel cassetto? Un obiettivo personale o professionale a medio/lungo termine (2-5 anni)?
16. Infine, ecco uno spazio per lei dove aggiungere considerazioni utili a meglio caratterizzare il suo profilo


Il candidato verrà invitato all'intervista tramite una nota dettagliata che indica con chiarezza i prossimi passi



Primo Bonacina <primobonacina@gmail.com>
ITT SPA: **prosecuzione della sua candidatura "Sales Engineer, Utensileria Industriale (Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna)"**

A 'Primo Bonacina'
Messaggio inoltrato in data 06/09/2020 12:19.

ITT SPA - Informativa P... 243 KB
2008 Intervista - ITT - S... 44 KB


ITT Technical Tools

buongiorno,

a dar seguito della sua candidatura, l'Azienda la informa che **il suo profilo è stato considerato meritevole di approfondimenti.**

La successiva fase consiste in un'intervista scritta (allegato):

- La preghiamo di **rispondere a questa mail**, idealmente entro **2-3 giorni**, editando il DOC proposto e fornendo un **documento salvato in PDF**. Potrà rivedere il testo dell'annuncio su <https://www.primobonacina.com/jobs/>
- È necessario **allegare alla risposta il CV in PDF** come 2° allegato separato dall'intervista, anche se precedentemente fornito
- È possibile **allegare anche altre evidenze** a sua scelta atte a caratterizzare il suo profilo (PDF o altri formati standard; NO file compressi)

ATTENZIONE: questa intervista scritta rappresenta un vero primo incontro con il MANAGER dell'Azienda (la persona a cui il candidato andrà a riportare) che si occuperà PERSONALMENTE della selezione:

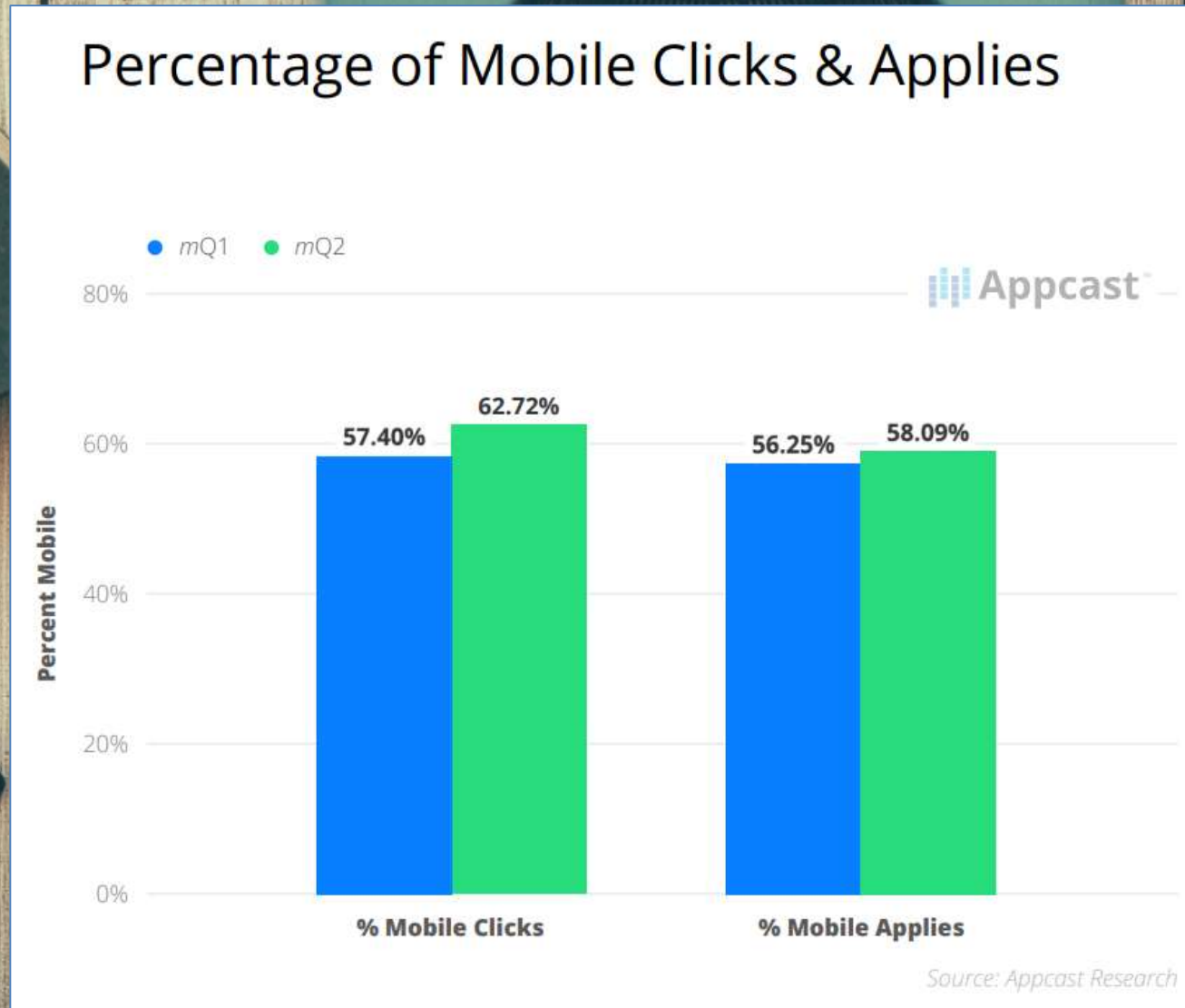
- L'intervista avviene per iscritto e senza intermediazione per chiarezza, completezza e rapidità. La sua risposta verrà **inoltrata al Manager**
- Non appena questa persona avrà analizzato le candidature, **i profili da lui ritenuti più centrati (short list) verranno contattati per un incontro 1:1**
- **A tutte le interviste verrà dato riscontro** (il più rapidamente possibile, compatibilmente con i tempi di ricezione ed esame delle candidature)

A disposizione per chiarimenti. Grazie e buon lavoro

Primo Bonacina
Amministratore Unico, PBS – Primo Bonacina Services
334-6381071
<http://www.primobonacina.com/>

PS: In allegato, per informazione, trova la policy aziendale sul trattamento dei dati personali (GDPR). PBS è stata altresì autorizzata dall'Azienda per il trattamento transitorio e temporaneo di tali dati (informativa PBS: <http://www.primobonacina.com/privacy/>).

La maggioranza dei candidati ha inviato la candidatura tramite smartphone; Il candidato deve poter rivedere con calma l'annuncio per dare seguito



Una priorità: la comunicazione costante con i candidati



Informare i candidati, bloccare rapidamente i candidati migliori



La conclusione: selezione a cura dell'azienda e incontro sulla base dei DOSSIER emersi durante il processo di Digital Marketing



L'Interview Day

- **Intervistare 1:1 tutti i candidati finalisti, uno dopo l'altro, nello stesso giorno, coinvolgendo tutti i manager interessati**
 - (idealmente) **5-8 incontri a distanza di 60-90 minuti**
 - Luogo tranquillo e appartato (hotel o sala dedicata) oppure **online**
- **L'Interview Day è fondamentale per il buon successo di un'iniziativa di Recruiting**
 - Tutti i manager coinvolti e concentrati su un unico obiettivo
 - Tutti i candidati visti nelle stesse condizioni
 - Possibilità di immediato confronto, verifica, ranking dei candidati
 - **Un ottimo modo per concentrarsi e prendere decisioni in un giorno!**



L'Interview Day può essere online



STRATEGY #7

Hire at scale — or one candidate at a time — with virtual hiring technologies

Virtual hiring has benefits that go beyond diversity and inclusion and should, therefore, play a key role in your updated hiring strategies.

At the beginning of the pandemic, many employers moved quickly to virtual hiring technologies.

A **March 2020 survey** of 200 employers found that 78% of companies that were hiring used virtual tools to conduct the process.



81% of talent professionals agree that virtual recruiting will continue after COVID-19.

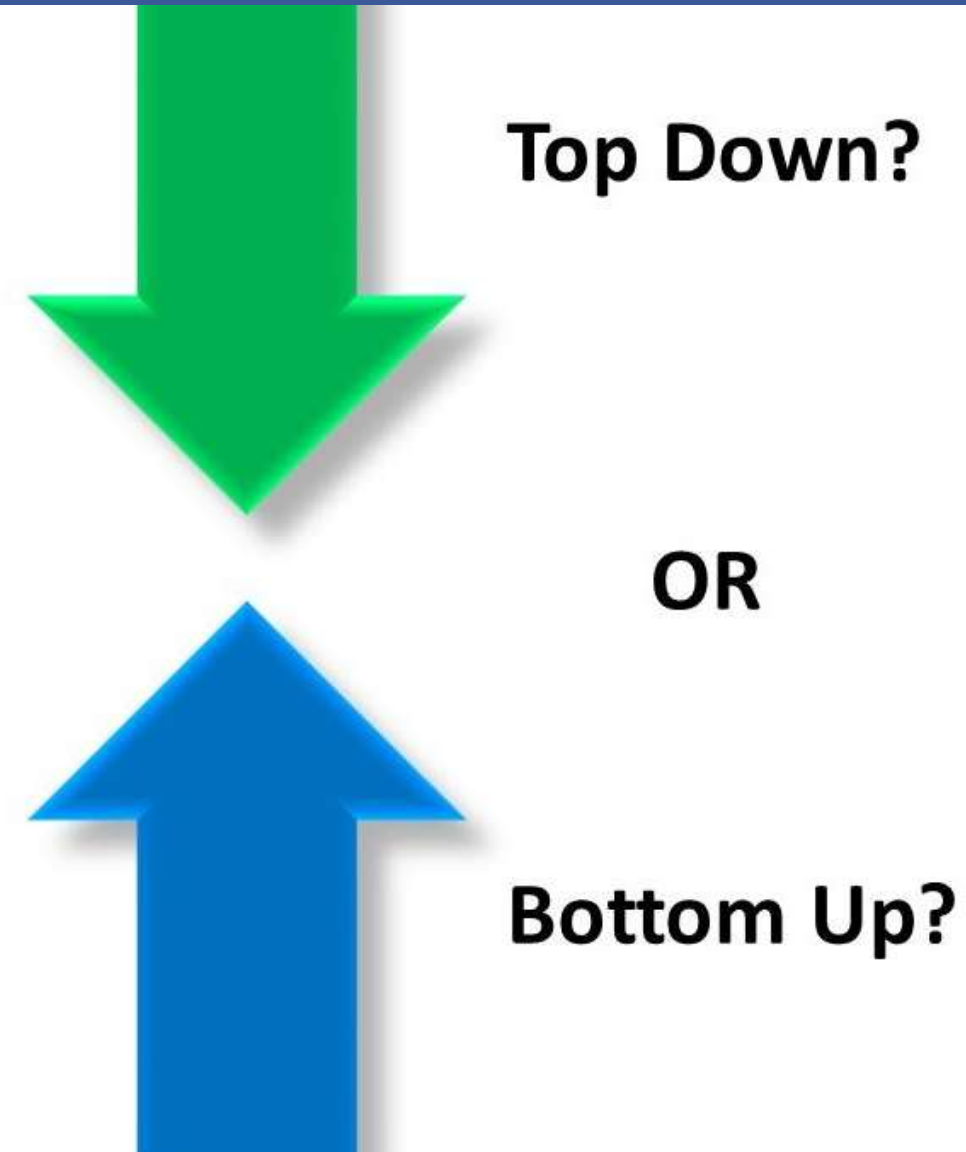


70% say virtual recruiting will become the new standard.



Due possibili approcci alla selezione: Top Down vs. Bottom Up

- 1. Top Down (preferito):** l'azienda decide quanti candidati vedere al massimo («N») per chiudere con le giuste assunzioni e prende i migliori «N» del ranking
- 2. Bottom Up:** l'azienda intervista tutti i candidati che si ritengono «fit» fino a un massimo di «N»



Un'offerta ogni 3.5 interviste, accettazione offerte 90%: 1 assunzione ogni 4 interviste, 6-8 finalisti per andare sul sicuro



28%

for every **3.5 people** you interview, you'll make **one offer**



	2015	2016	2017
Visitors to Applicants	11%	8.58%	12%
Applicants per Open Requisition	59	52	36
Applicants to Interviews	12%	15.25%	12.31%
Interviews to Offers	17%	19.78%	28%
Offers to Hires	89%	83%	90.64%



Ricordate: il «candidato perfetto» non esiste, proprio come non esiste uno «scoiattolo viola»



Massimo Rosa · 2*

HR Business Partner | Talent Acquisition | Head Hunter

55 minuti · @

IL CANDIDATO PERFETTO NON ESISTE

Credo di aver affrontato migliaia di colloqui ed aver assistito ad altrettante assunzioni e di una cosa sono assolutamente certo: il candidato perfetto non esiste.

Cercare il miglior candidato non significa trovare la perfezione perché esistono candidati straordinari in attesa di essere scoperti e di qualcuno che offra loro un'opportunità.

Ho visto assumere disoccupati e donne provenienti dalla maternità che hanno dimostrato tenacia e voglia di riscatto superiore a chiunque.

Ho visto assumere ultra 50enni che hanno apportato enormi conoscenze ai giovani team nei quali sono stati inseriti.

Ho visto assumere lavoratori che non avevano mai svolto il lavoro per il quale sono stati scelti ma lo hanno portato a termine grazie alle loro caratteristiche personali.

Valutare e selezionare il personale non significa semplicemente compilare una checklist, ma indagare e valorizzare il reale valore che le persone possono apportare in futuro nell'azienda che le ospiterà.

Significa assumere una persona non per quello che ha fatto o sta facendo, ma per quanto sarà in grado di fare.

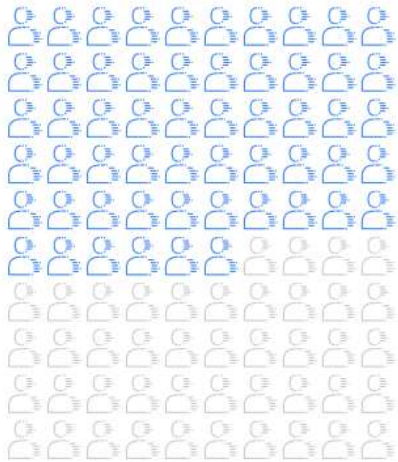


Serve sempre un «Piano B»

Ghosting

An accepted offer is not always a done deal. Candidates may still have a change of heart.

56% of recruiters have been ghosted by a candidate who had accepted an offer



2020 Recruiter Nation Survey



Serve sempre un «Piano B»

Keeping silver medalists warm:



77% of recruiters have gone back and hired a candidate who was second or third on the candidate list, or who had a great resume but wasn't a fit at the time

PLAN B

Digital Recruiting



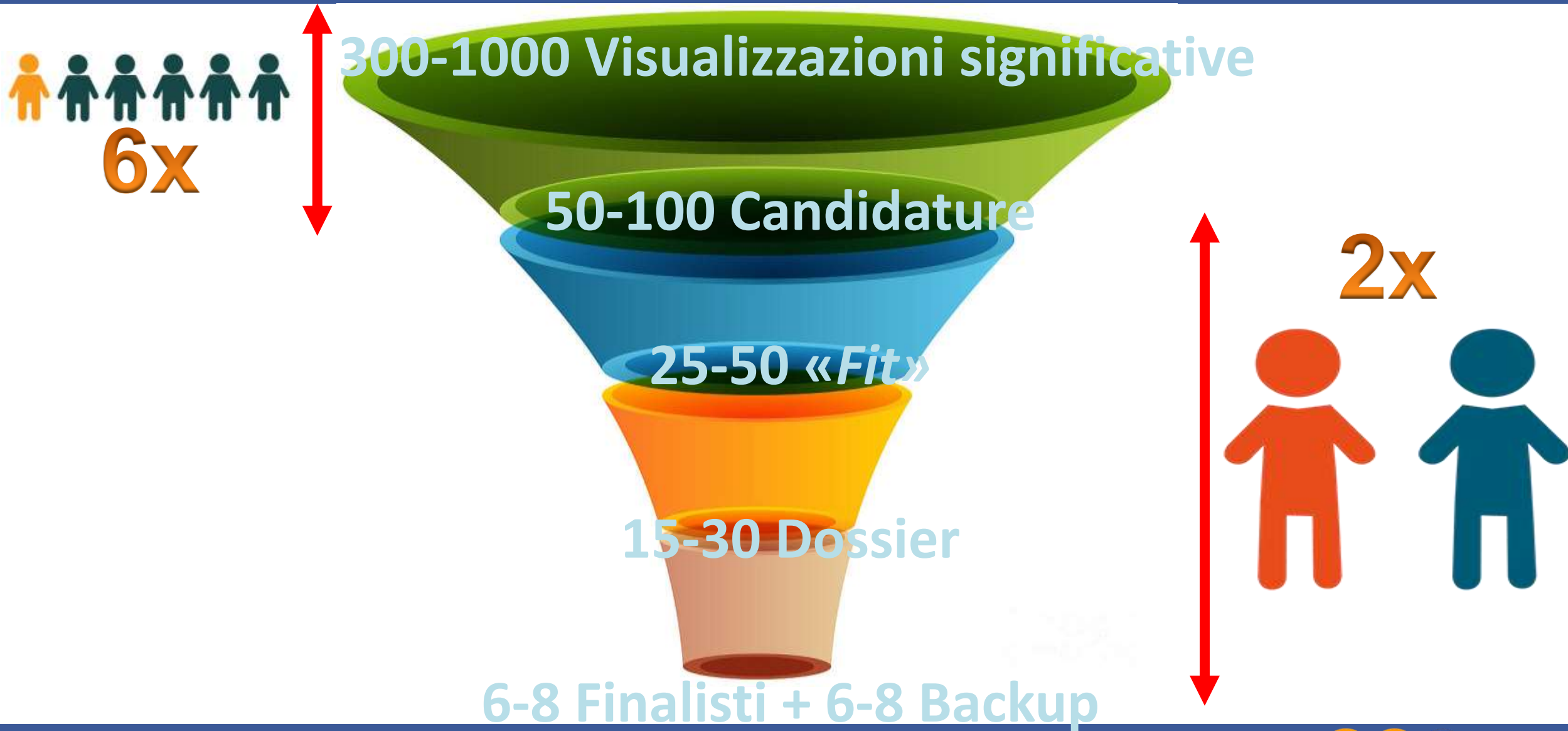
1. Chi è PBS
2. Il recruiting di professionisti e manager di valore con tempi, costi, impegni di risorse garantiti e soddisfacenti
3. Una metodologia basata su Digital Marketing che porta risultati in 1-2 settimane. Garantito!
4. **Ricapitolando**

Quali metriche per il Digital Recruiting?



Selezione a cura dell'azienda

Metriche ben testate per la copertura dell'audience potenziale



L'analogia con la Lead Generation: sostituire «Lead» con «Candidato»

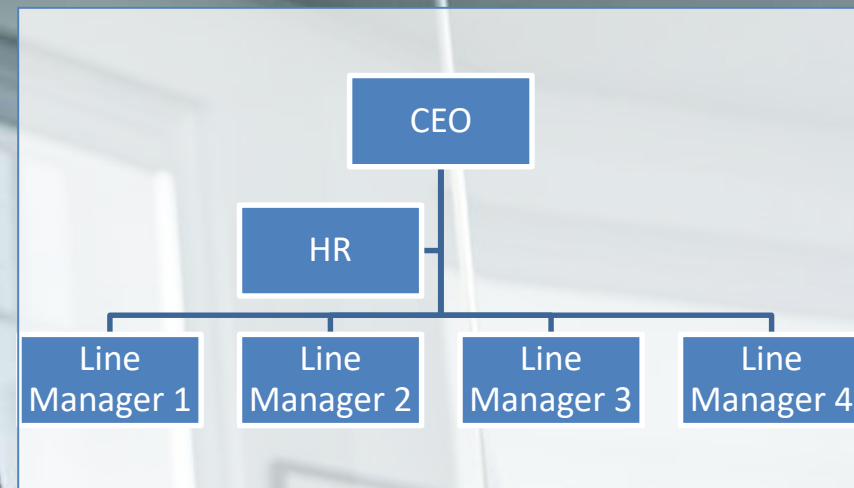


In concreto: un giorno normale nella vita di una «media» (definizione = esiste un middle management) azienda



HR

CEO



Line Manager

Tutti vogliono risolvere il problema ma hanno priorità e svolgono lavori differenti

1. CEO

- **Voglio risolvere il problema**
- **Voglio tempi** e impegni certi
- **Voglio** una persona che poi resti in azienda
- **Voglio** una persona che possa crescere
- **Voglio** spendere (poco o) il giusto

2. HR

- **Voglio risolvere il problema**
- **Voglio** fare bella figura e dare un buon servizio
- Non **voglio** sovraccaricarmi di lavoro operativo
- **Voglio** chiudere questa ricerca nei giusti tempi

- **Voglio risolvere il problema**
- **Voglio** una persona subito operativa
- Non **voglio** perdere tempo
- La **voglio alla svelta**, costi quel che costi

3. Line Manager

Il Digital Recruiting vince su tutti i fronti!

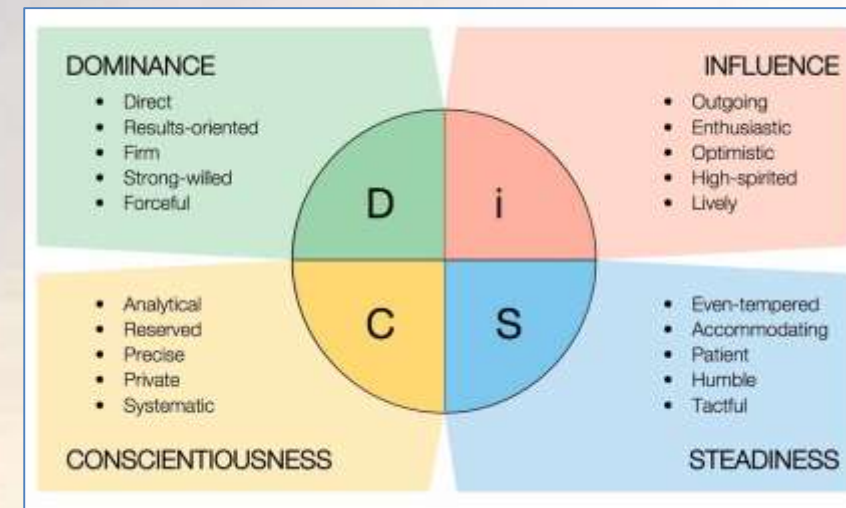
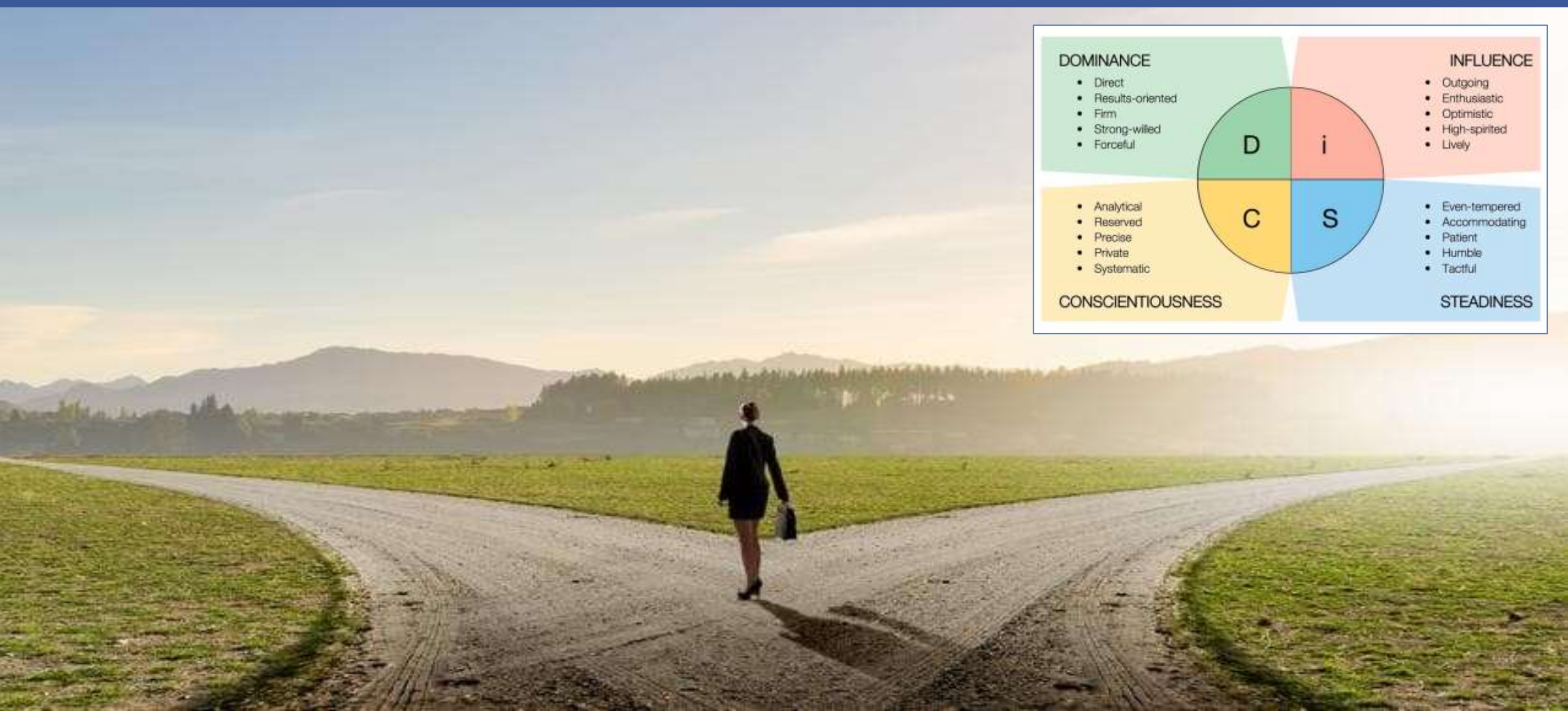
- HR impiega 2-3 settimane per ottenere 12-18 candidati, ne convoca 6-8 in 2 altre settimane **[1° round]**
- HR ne passa 4 al LINE MGR che li intervista con l'HR in 2 settimane **[2° round]**
- LINE MGR/HR passano 2 finalisti al CEO che li intervista **[3° round]**
- **Tempo: 8-10 settimane**



- In 2 settimane, 18-24 DOSSIER (inclusivi di 1° intervista) da 100 candidature vengono passati a HR/LINE MGR **[NO 1° round]**
- HR/LINE MGR ne scelgono e intervistano 6-8 (+ backup) in 1 «interview day» **[2° round]**
- HR/LINE MGR passano 2-3 finalisti al CEO che li intervista **[3° round]**
- **Tempo più che dimezzato: 4 settimane**



E per scegliere la persona davvero giusta? PBS Talent DIScovery!



I 6 passi di PBS Talent DISCOVERY

1. Analisi «Extended» DISC
2. Analisi CV e Profilo LinkedIn
3. Colloquio di validazione
4. Gioco: «6 aggettivi»
5. Tabella comparativa (fino a 9 fattori)
6. Raccomandazioni finali



Extended DISC

- Analisi del profilo comportamentale basata sulla tecnologia «**Extended**» **DISC Assessment** fondata su teorie sul comportamento riconosciute in varie parti del mondo
- Non solo teorie psicologiche: anche strumenti di management per migliorare l'efficacia aziendale
- Basata su teorie di **Carl Jung** (1875-1961)



PBS Talent DIScovery è basata su Extended DISC di FINXS

- Le teorie di Jung sono state poi sviluppate da **William Moulton-Marston** (mappa delle 4 dimensioni caratteriali) e ulteriormente approfondite
- Disegnato nel 1991 da **FINXS** e lanciato come soluzione web nel **1998**, è considerato uno dei migliori (e più **validati**) prodotti di Assessment

Polygraph

From Wikipedia, the free encyclopedia

For other uses, see *Polygraph* (disambiguation).

"Lie Detector" redirects here. For other uses, see *Lie Detector* (disambiguation).

A **polygraph**, popularly referred to as a **lie detector test**, is a device or procedure that measures and records several physiological indicators such as blood pressure, pulse, respiration, and skin conductivity while a person is asked and answers a series of questions.^[1] The belief underpinning the use of the polygraph is that deceptive answers will produce physiological responses that can be differentiated from those associated with non-deceptive answers. There are, however, no specific physiological reactions associated with lying, making it difficult to identify factors that separate liars from truth tellers. Polygraph examiners also prefer to use their own individual scoring method, as opposed to computerized techniques, as they may more easily defend their own evaluations.^[2]

In some countries, polygraphs are used as an interrogation tool with criminal suspects or candidates for sensitive public or private sector employment. US law enforcement and federal government agencies such as the FBI, NSA^[3] and the CIA and many police departments such as the LAPD and the Virginia State Police use polygraph examinations to interrogate suspects and screen new employees. Within the US federal government, a polygraph examination is also referred to as a psychophysiological detection of deception (PDD) examination.^[4] The average cost to administer the test in the United States is more than \$700 and is part of a \$2 billion industry.^[5]

However, assessments of polygraphy by scientific and government bodies generally suggest that polygraphs are highly inaccurate, may easily be defeated by countermeasures, and are an imperfect or invalid means of assessing truthfulness.^{[6][7][8]} Despite claims of 90% validity by polygraph advocates, the National Research Council has found no evidence of effectiveness.^{[7][9]} The American Psychological Association states "Most psychologists agree that there is little evidence that polygraph tests can accurately detect lies."^[10]

The control question test, also known as the probable lie test, was developed to overcome or mitigate the problems with the relevant-irrelevant testing method. Although the relevant questions in the probable lie test are used to obtain a reaction from liars, the physiological reactions that "distinguish" liars may also occur in innocent individuals who fear a false detection or feel passionately that they did not commit the crime. Therefore, although a physiological reaction may be occurring, the reasoning behind the response may be different. Further examination of the probable lie test has indicated that it is biased against innocent subjects. Those who are unable to think of a lie related to the relevant question will automatically fail the test.^[11]

Polygraph examiners, or polygraphers, are licensed or regulated in some jurisdictions.^[12] The American Polygraph Association sets standards for courses of training of polygraph operators, though it does not certify individual examiners.^[12]

Contents [hide]

- Testing procedure
- Effectiveness



American inventor Leonard Keeler (1903–1948) who, a former British agent



William Moulton Marston



Marston in 1938

Born May 9, 1893
Saugus, Massachusetts, U.S.
Died May 2, 1947 (aged 53)
Rye, New York, U.S.

History [edit]

Earlier societies utilized elaborate methods of lie detection which mainly involved torture, for instance, the Middle Ages used boiling water to detect liars as it was believed honest men would withstand it better than liars.^[70] Early devices for lie detection include an 1895 invention of Cesare Lombroso used to measure changes in blood pressure for police cases, a 1904 device by Vittorio Benussi used to measure breathing, and an abandoned project by American William Moulton Marston which used blood pressure to examine German prisoners of war (POWs).^[70] Marston's machine indicated a strong positive correlation between systolic blood pressure and lying.^[13]

Marston wrote a second paper on the concept in 1915, when finishing his undergraduate studies. He entered Harvard Law School and graduated in 1918, re-publishing his earlier work in 1917.^[60] Marston's main inspiration for the device was his wife, Elizabeth Holloway Marston.^[70] "According to Marston's son, it was his mother Elizabeth Marston's wife, who suggested to him that "When she got mad or excited, her blood pressure seemed to climb" (Lamb, 2001). Although Elizabeth is not listed as Marston's collaborator in his early work, Lamb, Matte (1996), and others refer directly and indirectly to Elizabeth's work on her husband's deception research. She also appears in a picture taken in his polygraph laboratory in the 1920s (reproduced in Marston, 1938).^{[61][62]}

Despite his predecessors' contributions, Marston styled himself the "father of the polygraph". (Today he is often equally or more noted as the creator of the comic book character Wonder Woman.)^[83] Marston remained the device's primary advocate, lobbying for its use in the courts. In 1938 he published a book, *The Lie Detector Test*, wherein he documented the theory and use of the device.^[64] In 1938 he appeared in advertising by the Gillette company claiming that the polygraph showed Gillette razors were better than the competition.^{[85][86][87]}

Un test comportamentale

- La parola «**comportamento**» non ha un contrario: un essere vivente non può avere un «non comportamento». Anche starsene immobili è un comportamento
- **Talent DIScovery** non analizza l'intelligenza, le conoscenze, le abilità, le capacità innate, bensì il **comportamento che si può, se consapevoli, modificare** (anche da parte dei manager dell'azienda)
- **Talent DIScovery non è valutativo**: rivela cosa ogni persona (e azienda) dovrebbe fare per migliorare performance e relazioni interpersonali
- **Supporta la fase di selezione**: aiuta a conoscere le principali caratteristiche dei candidati
- **L'analisi delle soft skill** aiuta identificare le **caratteristiche comportamentali «naturali»** che rendono una persona «**naturalmente**» **più performante in un ruolo**
- E' utile **condividere** il risultato del test con la persona assunta **dopo 1-2 mesi**



DISC: i 4 tipi (dimensioni caratteriali)

- **Dominance (Dominanza)**: controllo, potere, autoaffermazione
- **Influence, Inducement (incentivo, stimolo, Influenza)**: situazioni sociali, comunicazione
- **Steadiness, Submission (sottomissione, Supporto, Stabilità)**: pazienza, persistenza, pensosità
- **Coscientiousness, Compliance (Competenza, adempienza)**: strutture, organizzazione, competenze tecniche/specialistiche, serietà
- **"D" e "I"** rappresentano gli aspetti **estroversi** della personalità, **"C" e "S"** quelli **introversi**
- **"D" e "C"** rappresentando l'attenzione agli **obiettivi e risultati**, **"I" e "S"** agli **aspetti sociali**

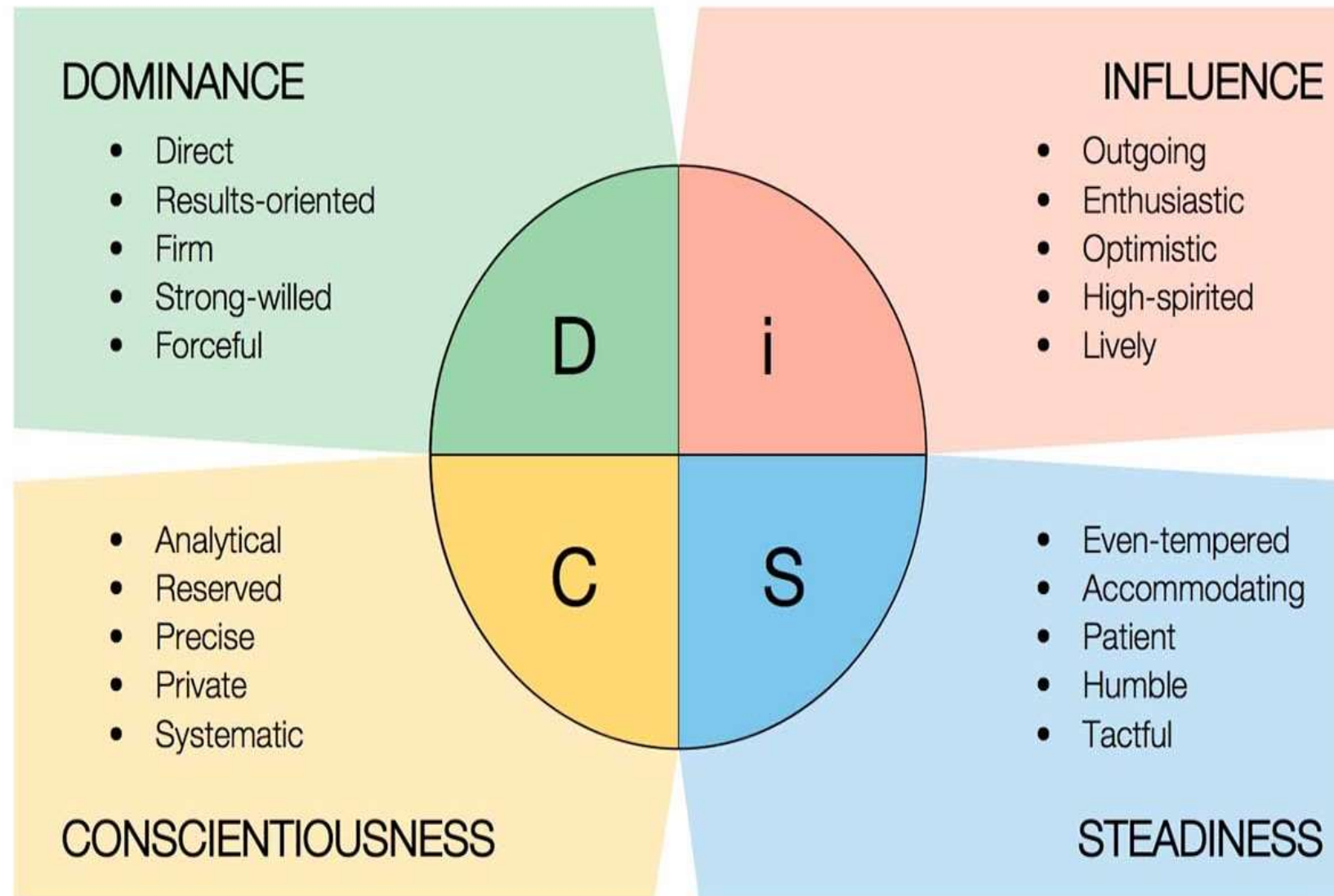
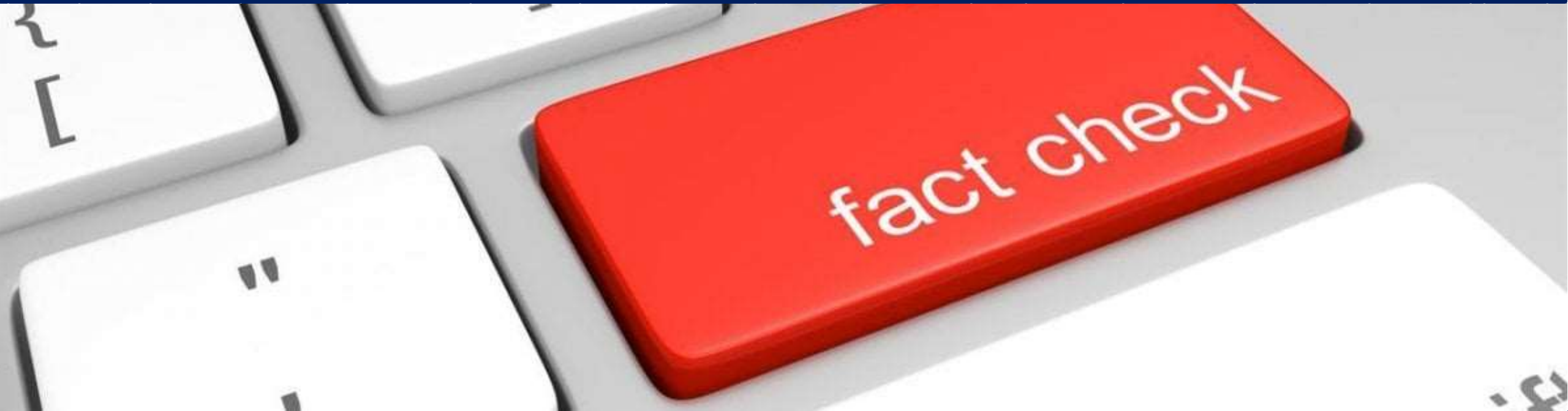


Tabella comparativa (9 fattori) e raccomandazioni finali

Anno Nascita	Luogo Nascita	Domicilio	Package	Profilo naturale	Quadrante punto rosso	1 Motivare il team	2 Prendere decisioni	3 Pianificare, coordinare	4 Affidabilità, disciplina	5 Proattività	6 Gestione del tempo	7 Orientamento al risultato	8 Sviluppare nuovi clienti	9 Fidelizzare clienti	Media
1973	RC	MI	Partita IVA	DI (vendo)	D	79	52	39	20	98	54	64	97	37	60
1980	MI	BG	€75k + auto	IS (partecipo)	I	75	34	35	40	44	40	49	41	95	50
1970	PU	MB	€90k + auto	IS (partecipo)	I	62	33	38	53	31	38	47	30	96	48
1980	Belgio	MI	Libero	CS (seguo)	C	39	39	53	78	24	44	39	20	84	47
1976						64	40	41	48	49	44	50	47	78	51



Ascolta su RADIO IT i podcast di Digital HR di PBS
(<https://www.primobonacina.com/podcast/>)



Il Digital Recruiting è la metodologia giusta: vogliamo provarla insieme? (www.primobonacina.com/talent)

The image features a map of Northern Italy, centered on the Bergamo region. A red location pin is placed on the map near Sarnico, labeled "PBS - Primo Bonacina Services". In the top right corner, the "PBS TALENT" logo is displayed, with "Digital • Actionable • Measurable" written below it. A white rectangular box in the bottom center contains the following information:

PBS Digital
Actionable
Measurable

Primo Bonacina
Managing Partner, PBS - Primo Bonacina Services

Phone: +39 334 6381071
primo.bonacina@primobonacina.com
Skype: primo.bonacina
www.primobonacina.com