

**CASE STUDY:** MUFG MITSUBISHI UFJ FINANCIAL GROUP

# Von Tradition Zum Talent

Wie die MUFG mit VONQ's Recruitment Marketing Technologie heute die richtigen Kandidaten rekrutiert



SMART RECRUITMENT MARKETING



# Über das Unternehmen

Als eine der weltweit größten Finanzgruppen bietet die MUFG Bank (Mitsubishi UFJ Financial Group / Bank of Tokyo) Unternehmen seit 2005 Finanzierungsprodukte und Dienstleistungen im Banken- und Finanzsektor an. Das Portfolio reicht von Einlagen, Krediten, Devisen, Handelsfinanzierungen bis hin zu Überweisungen im In- und Ausland - immer mit der Mission, Vertrauen zu gewinnen und gemeinsam die Zukunft zu bauen.

Mit über 360 Jahren Erfahrung führt das Unternehmen 150.000 Mitarbeiter, in einem globalen Netzwerk von 50 Ländern und Regionen, zusammen - um gemeinsam kontinuierlich frische Ideen und innovative Lösungen für Kunden zu entwickeln. Alleine in Deutschland zählt die MUFG über 200 Mitarbeiter und verfügt über das größte Netzwerk in Deutschland unter den japanischen Banken. Neben 3 weiteren Standorten in den Metropolen Frankfurt, Hamburg und München vereint die MUFG mehrere Finanzinstitute in Japan.

Isabelle Bonik arbeitet seit 2016 als Recruiterin bei der MUFG und berichtet von den personellen Herausforderungen für verschiedene Profile im Finanzsektor und erzählt, wie mit Job Marketing offene Stellen heute effizient besetzt werden können.



# Die Herausforderung

## Kosteneffiziente Personalbeschaffung unter Berücksichtigung der besten Medienkanäle für die Zielgruppe

Die Herausforderung und damit einhergehend das Hauptziel des Unternehmens lag darin, Stellen kosten- und zeiteffizient zu besetzen. Neben der Dringlichkeit der Besetzung von bis zu 45 Positionen jährlich, lag ein weiteres Problem in der nicht ausreichenden Erfolgskontrolle, wodurch eine Bewertung der eingesetzten Maßnahmen unmöglich blieb.



**„Der Markt ist sehr leer und die Konkurrenz sehr groß. Es ist schwierig, überhaupt passende Talente zu finden.“**

*Isabelle Bonik, Recruiterin*

Um dieser Problematik entgegenzuwirken, nutzte das Unternehmen anfänglich die Unterstützung entsprechender Direktvermittler. Gleichzeitig veröffentlichte die MUFG die Stellenanzeigen auf bekannten Generalisten-Jobbörsen, wobei sich die Positionen über Corporate Admins, Client Service Manager, Export/Import Consultants, mehrere Teamleiter über IT-ler bis hin zu Positionen in der Buchhaltung erstreckten.



**„Die Position des Client Service Managers ist das Herzstück unseres Unternehmens und wird von uns ständig gesucht. Das Ergebnis war aber trotz des Einsatzes reichweitenstarker Medienkanäle für alle Positionen nicht zufriedenstellend, sodass eine andere Lösung her musste!“**

*Isabelle Bonik, Recruiterin*



# Die Lösung

## 1. Kosten- und zeiteffiziente Anzeigenschaltung auf relevanten Medienkanälen durch den intelligenten Einsatz von Job Marketing

Vor der Zusammenarbeit mit VONQ herrschte Unklarheit, über welche Medienkanäle die gewünschte Zielgruppe mit einem Stellenangebot überhaupt erreicht werden kann.

Mit Hilfe von VONQ's Job Marketing Plattform können Stellenanzeigen heute zielgruppenorientiert und datenbasiert auf relevanten Medienkanälen veröffentlicht werden. Dabei analysiert der Algorithmus der Plattform die Performance-Daten vergleichbarer Job-Kampagnen der letzten 12 Monate und empfiehlt aus einem Portfolio von über 1.000 Medienkanälen weltweit nur die besten Medienkanäle für die gewünschte Zielgruppe.

Für die Position „Client Service Manager (m/w/d)“ wurden mit einer Job-Kampagne insgesamt **2.093 Klicks** über die eingesetzten Medienkanäle auf die Stellenanzeige generiert. Die Position „Spezialist (m/w/d) für den Auslandszahlungsverkehr“ brachte der MUFG weitere **2.780 Klicks** über die entsprechenden Jobbörsen zu dem Stellenangebot. Des Weiteren erfolgt die Medienauswahl auch unter Berücksichtigung der lokalen Herausforderungen des Unternehmens und kann gleichzeitig auf die Ansprache passiver Kandidaten abgestimmt werden. So

werden durch den Einsatz von Direktmailings und durch das Veröffentlichen der Stellenanzeigen in relevanten standortbezogenen Foren und Communities heute auch passive Kandidaten angesprochen, wodurch die Aufmerksamkeit gesteigert und mehr Reichweite generiert wird. Dadurch konnten für die Position „Client Service Manager (m/w/d)“ **200 potentielle Kandidaten** unmittelbar per E-Mail mit dem Stellenangebot angesprochen werden. Geöffnet wurde das Mailing von **129 potentiellen Bewerbern**, was einer Öffnungsrate von **64,5 %** entspricht.

## 2. Transparente Erfolgskontrolle vom Erstkontakt bis zur Bewerbung mit Recruitment Analytics

Vor der Zusammenarbeit konnte das Unternehmen die eigenen Recruiting-Maßnahmen nicht überwachen und somit nicht nachhalten und bewerten, wie gut diese überhaupt waren.

Heute stellt VONQ die Qualität der Job-Kampagnen durch ein ausführliches Performance-Monitoring mit VONQ's Recruitment Analytics Tool während der gesamten Laufzeit transparent sicher. Auf diesem Weg kann die MUFG die Performance des eigenen Recruiting-Prozesses heute zu jeder Zeit einsehen und nachverfolgen, wie gut die eingesetzten Maßnahmen überhaupt waren und das vom Erstkontakt bis zur Bewerbung. Mit Recruitment Analytics messen Unternehmen sowohl den Traffic auf der Karriereseite als auch die Quellen der eingehenden Bewerbungen. So wird deutlich, welchen Beitrag die einzelnen Kanäle zum Traffic auf einer bestimmten Stellenanzeige leisten.

VONQ's Recruitment Analytics Tool misst an mehreren Berührungspunkten entlang der Candidate Journey mit - und das vor dem Hintergrund, Absprungraten schnell zu erkennen und Optimierungen direkt vorzunehmen. So kann eine kontinuierlich positive Candidate Experience sichergestellt werden.

Auf diesem Weg wurden unter anderem für die Position „Junior Relationship Manager (m/w/d) Global Corporate Banking Department“ insgesamt **532 Klicks zum Bewerbungsformular** gemessen. Daraus resultierten **51 abgeschlossene Bewerbungen** über die Karriereseite des Unternehmens, die auf die von VONQ geschalteten Medienkanäle zurückzuführen sind.

### **3** ■ Zielgruppenorientierte Kandidatenansprache und Stärkung des Alleinstellungsmerkmals durch Optimierung der Stellenanzeigetexte

Aufgrund der großen Konkurrenz im Raum Düsseldorf musste sich das Unternehmen auch in der Formulierung ihrer Stellenanzeigen von der Konkurrenz abheben. Hierzu nutzte die MUFG die Expertise von VONQ in der Optimierung von Stellenanzeigen.

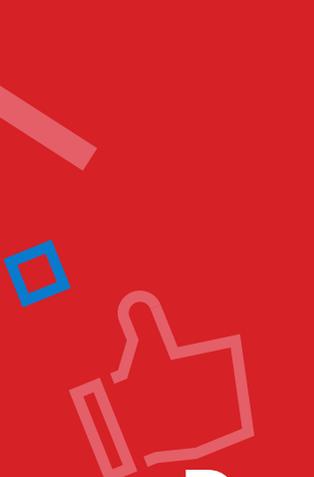
Damit stellt VONQ sicher, dass die Zielgruppe zum einen mit einem Stellenangebot optimal angesprochen wird und zum anderen die richtigen Keywords die Auffindbarkeit und Sichtbarkeit der Stellenanzeige innerhalb der Zielgruppe steigern.



„Die Bearbeitung der Stellenanzeigen bietet einen großen Mehrwert für uns. Dieser Service nimmt uns persönlich sehr viel Arbeit ab. Außerdem erhöht die Erfahrung von VONQ die Qualität extrem. Dabei ist das Design der Stellenanzeigen immer am Zahn der Zeit!“

*Isabelle Bonik, Recruiterin*





# Das Resultat der Zusammenarbeit

Zeit- und kosteneffiziente Anzeigenschaltung unter Berücksichtigung des besten Medienmixes für die Zielgruppe



„Mit VONQ konnten wir so einige Erfolge erzielen! Selbst die offensichtlich schwierige Position 'Client Service Manager (m/w/d)' konnten wir mit VONQ mehrmals erfolgreich besetzen.“

*Isabelle Bonik, Recruiterin*

Seit Oktober 2018 wurden mit dem Recruitment Analytics Tool insgesamt **18.992 Klicks** gemessen und **405 eingegangene Bewerbungen** erzielt. Heute weiß die MUFG durch den Einsatz der Job Marketing Plattform um die besten Medienkanäle für die jeweilige Zielgruppe. Dabei beschränkt sich das Unternehmen nicht mehr nur auf reine Generalisten-Jobbörsen, sondern nutzt die Empfehlung der Plattform für einen optimalen Medienmix, um offene Stellen effizient zu besetzen.

Für die Position „Junior Relationship Manager (m/w/d) Global Corporate Banking Department“ erreichte die MUFG insgesamt **48 Bewerbungen**. Die Position „Risikomanager (m/w/d) im Risk Management Department“ brachte dem Unternehmen weitere **41 Bewerbungen** ein.

Seit mehreren Jahren verbindet die MUFG Bank und VONQ eine enge Zusammenarbeit, die sich auch in Zukunft fortsetzen wird, um gemeinsam weitere Recruiting-Erfolge zu erzielen.

*Von Tradition zum Talent*



OUTRO



# Fordere Deine Job Marketing Demo an. Schnell und einfach.

Hast Du Probleme, die richtige Zielgruppe für Deine offenen Stellen zu erreichen? Wünschst Du Dir, einer der Top-Arbeitgeber in Deiner Zielgruppe zu werden? Oder bist Du einfach neugierig, ob Du Deine derzeitige Recruiting-Strategie verbessern kannst? Starte jetzt und fordere Deine individuelle Job Marketing Demo an oder nimm Kontakt mit einem unserer Consultants auf!

