

Case Study: Matrix42

Mit smarten Daten zu mehr Recruiting Erfolg im IT-Sektor

Mit datenbasierter Technologie und detaillierten Performance-Einblicken zu mehr Einstellungserfolg

Simplify & Secure Digital Work

Matrix42 bietet seit über 25 Jahren Softwarelösungen für modernes, digitales und sicheres Arbeitsmanagement an. Die Unternehmens-IT wird mit Matrix42 Workspace Management vereinfacht und noch sicherer gemacht – mit Hilfe ganzheitlicher integrierbarer Lösungen, die alle Anforderungen an sicheres Arbeitsmanagement für IT und Mitarbeiter erfüllt.

Wachstum steht dabei stets im Fokus des Softwareentwicklers. Um Wachstumsziele effizient zu erreichen und Stellen in kürzester Zeit zu besetzen, suchte Matrix42 nach einer ebenfalls digitalen Lösung, die das Ausschreiben von Stellenanzeigen und Verwalten aller Leistungsdaten vereinfacht und zentralisiert.

Gründung:
1992

Standorte:
5 Standorte weltweit

Grösse:
+400 Mitarbeiter*innen

Branche:
Informationstechnologie/-technik

Die Herausforderungen

Effiziente Stellenausschreibung und Erfolgsmessung

Matrix42 benötigte eine Strategie, mit der offenen Stellen kosten- und zeiteffizient mit passenden Kandidaten besetzt werden. Gleichzeitig wollte das Unternehmen eine Analytics-Lösung in den Prozess integrieren, mit der alle Recruiting-Aktivitäten, wie die Leistungen einzelner Kanäle, transparent und messbar gemacht werden können, um den Erfolg nachzuhalten.



Die richtigen Medienkanäle für Zielgruppen auswählen

Eine weitere Herausforderung lag darin, die richtigen Medienkanäle für die jeweilige Zielgruppe zu identifizieren, um neben bereits berufserfahrenen Kandidaten auch Absolventen auf offene Positionen im Unternehmen aufmerksam zu machen.

“Dadurch, dass wir ein B2B-Anbieter sind, kennen Professionals das Unternehmen ziemlich gut! Bei Absolventen und Young Professionals ist unsere Arbeitgebermarke beispielsweise noch nicht so bekannt“
- Thomas Gruber, Talent Acquisition Manager, Matrix42



“Bisher haben wir angenommen, dass gute Produkte Aufmerksamkeit bei der Zielgruppe erzeugen und diese so zu einer Bewerbung animiert werden. Meistens war unter den Bewerbern dann auch der passende Kandidat dabei, den wir eingestellt haben. Bislang fehlte uns aber die Einsicht in Performance-Daten. Das hatte zur Folge, dass wir keine Reportings erstellen, oder Rückschlüsse über die Qualität des Recruiting-Prozesses ziehen konnten.“

Thomas Gruber
Talent Acquisition Manager bei Matrix42

Die Lösungen



Job Marketing für mehr Vorhersehbarkeit, Messbarkeit und Transparenz

Mit VONQs Job Marketing Technologie werden Stellen heute nur auf relevanten Medienkanälen für die Zielgruppe veröffentlicht. Dafür analysiert der Algorithmus die Performance-Daten vergleichbarer Stellenanzeigen und empfiehlt aus dem VONQ-Portfolio, aus über 5.000 Kanälen weltweit, nur die besten Jobbörsen, Social Media Plattformen, Nischenportale, Suchmaschinen und Foren.

Für die Position "Sachbearbeiter Auftragsabwicklung (m/w/d)" wurden insgesamt 619 Klicks über die eingesetzten Medienkanäle generiert.

Für die Anzeige "Sales Manager (m/w/d)" konnten ebenfalls weitere 391 Klicks über die ausgewählten Kanäle verzeichnet werden.



Kontinuierliche Performance-Messung entlang der Candidate Journey

Matrix42 kann die Leistungen aller eingesetzten Kanäle zu jeder Zeit in Echtzeit über das intuitive Performance Dashboard einsehen, analysieren und bewerten.

Um zum einen die eigene Marktpräsenz bei der Zielgruppe zu steigern und andererseits neben aktiven auch passive Kandidaten zu erreichen, werden zudem Direktmailings eingesetzt.

So wurden mit der Anzeige "IT Consultant (m/w/d)" 200 potentielle Kandidaten per E-Mail auf dieses Angebot aufmerksam gemacht. 144 wiederum öffneten das Mailing, was einer Öffnungsrate von 72 % entspricht.

“Heute können wir in der Plattform sehen, welche Medienkanäle wir für die Ausschreibung unserer Stellenanzeigen am besten sind - egal, ob auf Führungsebene oder für Trainee-Positionen. Aktuell nutzen wir dafür auf die Multiposting-Funktion und schalten unsere Anzeigen gleich auf mehreren passenden Kanälen!“

“VONQ macht mein Leben einfacher. Wir rekrutieren jetzt zeit- und vor allem kosteneffizient. VONQ gibt mir mehr Verständnis für mein Recruiting Budget!“

Thomas Gruber
Talent Acquisition Manager bei Matrix42

Steigerung der Brand Awareness durch den Einsatz von Social Media und Google

Mit dem Einsatz von Social Media und Google konnte die Sichtbarkeit auch bei den Young Professionals und Absolventen gesteigert werden.

So wurden für die Stellenanzeige "(Junior) IT Consultant (w/m/d)" insgesamt 132 Klicks zur Stellenanzeige auf der Karriereseite über die eingesetzten Social Media Kanäle gemessen. Für die Position "Sachbearbeiter Auftragsabwicklung (m/w/d)" wurden weitere 274 Klicks über soziale Netzwerke registriert.

VONQ misst das auch Verhältnis von Impressionen zu den tatsächlichen Klickzahlen. So wurden für die Stelle "(Junior) Software Developer C# (m/w/d)" insgesamt 59.850 Impressionen und 1754 Klicks zur Stellenanzeige über Google Display generiert. Daraus ergibt sich eine Click-Through-Rate von 2,9 %.
Diese liegt damit deutlich über den Branchendurchschnitt von 1,9 %.

“Mittlerweile wissen wir, was besonders gut läuft und wo wir weitere Optimierungen vornehmen müssen. Meine Kolleg:innen nutzen die Performance Calls von VONQ nach wie vor gerne, um ein noch besseres Verständnis für die Performance-Daten zu bekommen.“

“Mir bringt es persönlich nichts, wenn mich die Schaltung einer Stellenanzeige zwar wenig kostet, die Beratung aber umso teurer ist! Bei VONQ sind die Service-Calls und der regelmäßige Austausch inklusive!“

Thomas Gruber
Talent Acquisition Manager bei Matrix42

Erfolge der Zusammenarbeit in 2019-2020

55

VERÖFFENTLICHTE ANZEIGEN

8864

CLICKS GESAMT

200

EINGESetzte KANÄLE

152

CLICKS IM SCHNITT PRO AUSSCHREIBUNG

+15 Jahre Markterfahrung & 1.000 zufriedene Kunden



Sie suchen nach der passenden Lösung im Personalmarketing?
Wir beraten Sie gerne.

Jetzt Demo anfragen