



Recruiting mit voller Energie

Mit datengestützten Medienkampagnen zu hochqualifizierten Fachkräften in der Windenergie

wpd ist ein führender Entwickler und Betreiber von Onshore-Wind- und Photovoltaikprojekten. Seit 1996 plant, finanziert und baut wpd Wind- und Solarparks weltweit. Das Unternehmen ist in sämtlichen Phasen von Wind- und Solarenergieprojekten tätig, von der Standortauswahl und Genehmigung bis hin zur Inbetriebnahme und dem langfristigen Betrieb der Anlagen.

Die Herausforderungen

wpd strebt danach, innovative Lösungen für eine nachhaltige Zukunft bereitzustellen. Dazu benötigt der Entwickler von Wind- und Photovoltaikprojekten konstant hochqualifizierte Fachkräfte und Absolventen mit spezifischen Fachkenntnissen für die Zielregionen der Wind- und Solarparks. Neben den Anforderungen an die beruflichen Positionen zeigt sich ein hoher Wettbewerb in den Zielmärkten.

Multimediale Stellenausschreibungen sowie Maßnahmen zur Stärkung der Arbeitgebermarke sind wichtige Aspekte, um das Bewusstsein für wpd als Arbeitgeber zu schaffen und wettbewerbsfähig zu bleiben. Ziel ist es aber nicht nur, die Marke bekannter zu machen, sondern kontinuierlich qualifizierte Bewerber:innen zu erreichen.



Gründungsjahr: 1996
Anzahl Mitarbeiter: +3.700 weltweit
Branche: Erneuerbare Energien und Halbleiterproduktion
Standorte: 44 Standorte in 29 Ländern
Webseite: <https://www.wpd.de/>

Die Umsetzung

1. Schnelles und effektives Posting von Stellenanzeigen auf > 5.000 Medienkanälen

Mit VONQs datenbasierter Job Marketing Lösung postet wpd Stellenanzeigen auf > 5.000 Jobbörsen und Medienkanälen für die Zielgruppe, darunter Jobbörsen, Nischen-Seiten, Social Media Kanäle, Suchmaschinen und Foren. Alle Kanäle sind bereits vertraglich festgelegt und können problemlos über ein einheitliches System genutzt werden, ohne dabei zwischen Anbietern zu wechseln.

Die VONQ Lösung ermöglicht es wpd, passive und hochqualifizierte Kandidatinnen anzusprechen, die über herkömmliche Jobbörsen schwer zu finden sind. Basierend auf zuvor festgelegten Kriterien zur Zielgruppe werden nur solche Kanäle empfohlen, über die gewünschte Kandidatinnen erreicht werden.

"Die VONQ Lösung zeigt uns, welche Kanäle für welche Positionen am besten funktionieren. Dadurch schreiben wir unsere Stellen strategisch aus und können obendrein die Leistung pro Kanal messen und Schlussfolgerungen für zukünftige Ausschreibungen ziehen", erzählt Carolin Schinkel, Personalreferentin.

Durch geografisches Targeting in den Social Media Kanälen und Google werden gezielt Absolventen in den Zielregionen erreicht. Gleichzeitig steigert wpd seine Online-Präsenz und die Aufmerksamkeit für Karrieremöglichkeiten bei den Zielgruppen.

2. Verknüpfung der Karriereseite zur Beschleunigung der Stellenschaltung

Durch die einfache Anbindung zwischen dem Bewerbermanagement System und der Job Marketing Lösung gehört die manuelle Einrichtung von Kampagnen der Vergangenheit an. Der Career Site Connector ermöglicht als zusätzliche Funktion das einfache Hochladen aller Stellenanzeigen von der Karriereseite direkt in die VONQ Job Marketing Lösung – alles mit nur einem Klick.

Durch den automatischen Import von Stellenanzeigen werden Felder bei der Kampagnenerstellung bereits vorausgefüllt. Dadurch werden zum einen Fehlerquellen vermieden und zum anderen wird wertvolle Zeit gespart.

3. Zentrales Vertragsmanagement: Ein Partner für alle Fälle

"Wir haben auch unsere eigenen Verträge mit Jobbörsen in die VONQ Lösung eingebunden, die wir jederzeit für die Schaltung berücksichtigen können. Das spart uns viel Zeit. Außerdem gibt es uns ein gutes Gefühl, alle Verträge an einem Ort zu haben." - Carolin Schinkel, Personalreferent

wpd hat mit VONQ nur noch einen zentralen Vertragspartner. Laufende externe Medienverträge werden in die Job Marketing Lösung integriert und können je nach Wunsch mit einem Klick für die Anzeigenschaltung ausgewählt werden. Mit der Zentralisierung von Verträgen werden weitere Ressourcen und Zeit eingespart.



462 Klicks

wurden für die Position "Security Network Engineer (m/w/d) in Bremen" über die empfohlenen Kanäle generiert.



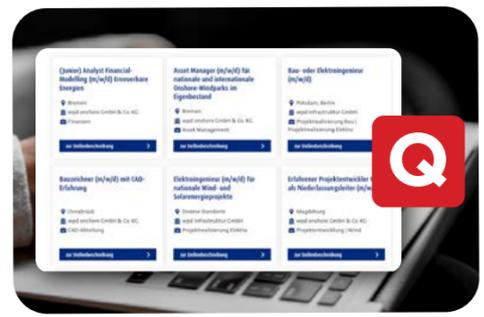
962 Klicks

wurden für die Position "Teamassistent (m/w/d) für nationale Onshore-Windenergieprojekte" erzielt, davon 212 Klicks über soziale Medien.



642 Klicks

erzielte wpd für die Ausschreibung "Projektentwickler (m/w/d) für nationale Onshore-Windenergieprojekte".



"Die Kommunikation mit VONQ ist wirklich auf Augenhöhe. Es fühlt sich fast an, als wären sie Teil unseres Teams. Wir schätzen den offenen Austausch und die Tatsache, dass VONQ immer einen Rat für uns hat, wie wir die Performance unserer Anzeigen weiter optimieren können."

- Carolin Schinkel, Personalreferentin

Zusammenfassung der Erfolgskennzahlen innerhalb eines Jahres

Insgesamt veröffentlichte wpd innerhalb eines Jahres 200 Medienkampagnen mit 59 verschiedenen Medienkanälen. Daraus ergeben sich im Schnitt 16 Schaltungen pro Monat, mit je 3 Kanälen.

In regelmäßigen Reportings und Beratungsgesprächen mit VONQs Experten werden Kampagnenleistungen ausgewertet, Optimierungsansätze besprochen und weitere mediale Strategien entwickelt, um das Recruiting in der Windbranche für wpd noch erfolgreicher zu machen.



200

veröffentlichte Kampagnen



59

verschiedene eingesetzte Medienkanäle



52.357

Klicks auf die Stellenanzeigen und/oder "Jetzt bewerben"-Button.

+15 Jahre Markterfahrung & +1.000 zufriedene Kunden



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