

ИЭФ | Директор vs Агентство

Ожидаемые сроки исполнения:

Один семестр (Февраль 2025 - Июнь 2025)

Заказчик

Adclaro, ранее Retail Alchemy

2025



Контекст

В какой области решаем проблему?



бизнес, управление персоналом, аналитика,
маркетинг и продажи



Проблема

Что за проблема: кто пытается достичь какую цель и что мешает?



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Минтранс России



Транспортный
университет

Кто?

Генеральный директор Adclaro

Что хочет?

Понизить траты на найм профессионалов (отрасль - финансовый анализ) без ухудшения качества работников и замедления скорости набора.

Что мешает?

Специалисты искомого профиля и квалификации (эконометрика, рыночный анализ, PR, руководство проектами) слишком востребованы на рынке труда, чтобы малое предприятие имело возможность влиять на ценообразование кадрового агентства напрямую.

Какие есть способы решения и почему они не подходят?

Текущая схема работы с кадровым агентством довольно стандартная - в ответ на поданную заявку высылаются резюме, организация проводит интервью. В случае успешного найма агентству выплачивается процент от годовой заработной платы кандидата. Директор был весьма удивлен обнаружив, что за прошлый год организация выплатила ~13млн, значимую сумму для небольшой организации и решил предпринять шаги.

