

cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

10. August 2017

PeDiMa Süd GmbH vertraut auf cobra

Erfolgreiche Personalvermittlung mit cobra CRM

2004 wurde die PeDiMa Süd GmbH als Beratungsunternehmen mit dem Fokus auf den Wirtschaftsraum Stuttgart ins Leben gerufen. Mit großer Expertise und Marktkenntnis wuchs das inhabergeführte Personaldienstleistungsunternehmen schnell zu einer festen Größe im Bereich Personalvermittlung von kaufmännischen Fach- und Führungskräften heran. Bereits seit Jahren unterstützt eine kontinuierlich weiterentwickelte cobra CRM Lösung bei der vielfältigen Vermittlungsarbeit. Um auch zukünftig auf höchstem Niveau kompetent zu beraten und die inzwischen 30.000 Datensätze von Bewerbern und Kunden verwalten zu können, entschied sich der Dienstleister im November 2016 für ein Upgrade auf cobra CRM PRO.

Ausbau der Erfolgsgeschichte

Schon in den ersten Unternehmensjahren wurde ersichtlich, dass bei einer kontinuierlich steigenden Zahl an Stellenvermittlungen und Bewerberdaten ein zuverlässiges System zur Datenverwaltung unentbehrlich war. Darum machte sich der Dienstleister auf die Suche nach einer erschwinglichen und anwenderfreundlichen Softwarelösung. „Wir benötigten ein zentrales Programm, das sich auf unsere Bedürfnisse und Unternehmensprozesse anpassen lies. Die Entscheidung für eine cobra CRM Lösung lag anfangs unter anderem am attraktiven Preis-Leistungsverhältnis, d. h. wir haben zu einem guten Preis eine vollumfängliche, vertriebsorientierte CRM Software erhalten“, fasst Marcus Cobisi, Geschäftsführender Gesellschafter der PeDiMa Süd, die Hintergrundgeschichte und die Beweggründe für die damalige Einführung des Systems zusammen.

Damit wurde eine zentrale Zugriffsstelle geschaffen und die betrieblichen Workflows konnten noch effizienter gestaltet werden. Die damit verbundenen Vorteile wurden bereits kurz nach der Einführung anhand der riesigen Zeitersparnis deutlich. Beispielsweise konnten die Kandidaten ihre Antworten für die Fragebögen nun online abgeben und diese wurden danach automatisch in die CRM Lösung eingespielt. Damit waren die Zeiten des lästigen Ausdrucks der Bewerbungen und das von Hand Durchgehen vorbei. Doch hiermit war noch längst nicht Schluss. Durch die enge

Zusammenarbeit mit dem cobra Solution Partner Fa. Eric Beuchel e.K. konnte die Lösung über die letzten Jahre kontinuierlich verbessert werden. „Wir haben gemeinsam mit dem Kunden ständig an der optimalen Nutzung von cobra für die Anforderungen im Personalvermittlungsbereich gearbeitet. Hierzu wurde die Datenbank angepasst und individuelle Masken und Berichte eingebaut. Dadurch lassen sich heute mühelos ca. 30.000 Datensätze von Kunden und Bewerbern verwalten und gewinnbringend nutzen“, erklärt Eric Beuchel.

Angenehmes Arbeiten

Mit cobra CRM PRO sind nun alle Informationen in einer Hauptansicht übersichtlich dargestellt. Abteilungsübergreifendes Arbeiten ist damit dank der Telefon- und Outlook-Integration sowie einer ausführlichen Kontakthistorie so einfach wie nie zuvor. Jeder Mitarbeiter kann in kurzer Zeit Auskunft zum derzeitigen Stand geben. „Als Dienstleister ist es für uns existenziell, alle wichtigen Kunden- und Bewerberdaten sofort greifbar zu haben und auf einen Blick zu erkennen, um was es gerade geht“, erläutert Herr Cobisi.

Und bei der Vielzahl an Daten ist es oftmals gar nicht so leicht den Überblick zu behalten. Inzwischen befinden sich nämlich Zehntausende Adressen, aufgeteilt in Bewerber und Kunden, in der zentralen Datenbank. Doch die ausgedehnte Nutzung des integrierten Kampagnenmanagements stellt sicher, dass mittels Wiedervorlagen trotzdem eine regelmäßige Kommunikation und damit eine fortlaufende Kontaktkette sichergestellt wird.

Vielfältige Datennutzung

Gerade im Personalbereich können schnell große Datenmengen entstehen. Um ein optimales Anforderungsprofil, abgestimmt auf die gewünschten fachlichen und charakterlichen Qualifikationen, für eine Ausschreibung zu erstellen, muss nicht nur ein Austausch mit den Personalverantwortlichen, sondern auch mit Vertretern der entsprechenden Abteilungen stattfinden. Auf der anderen Seite kommt auf jedes neue Stellenangebot eine Vielzahl an Bewerbern, deren Informationen in die Datenbank eingepflegt werden müssen. Bei der PeDiMa Süd werden in der cobra CRM Software alle Firmen- und Kundendaten inklusive Ansprechpartner, vom Geschäftsführer über den Abteilungsleiter bis hin zur Sekretärin, sowie entsprechende Vertragsdaten erfasst und verwaltet. Im nächsten Schritt erfolgen dann der Import und die Zuordnung der Auflistungen von geschalteten Stellenanzeigen, die durch einen Drittanbieter gesammelt, erstellt und geliefert werden. Zusammengenommen bilden diese dann eine Stellenanzeigenhistorie, mit der sich nachträglich auswerten lässt, wie viele und welche Arbeitskräfte über das Jahr hinweg gebraucht wurden. Solche

umfangreichen Auswertungen lassen nun eine noch aussagekräftigere Erfolgskontrolle zu und die Erkenntnisse und Statistiken können direkt in abschließende Berichte miteinfließen. Auch für Vertriebszwecke wird die Lösung intensiv genutzt. Im Rahmen der Kundenakquise werden im CRM System Kundenkarteien angelegt, in die Angaben wie Geschäftszweck, Größe, Bedarf und Ansprechpartner eingetragen werden. Im nächsten Schritt erfolgt dann eine Klassifizierung der Adressen auf Basis zuvor definierter Faktoren. Anhand der ABC Methode werden so alle Kunden und Bewerber je nach ihrer Wichtigkeit in kürzeren oder längeren Zeitabständen wieder kontaktiert. Mittels Kampagnenmanagement wird anhand der per Wiedervorlage gesetzten Terminfristen automatisch eine tägliche To-Do-Liste für jeden Mitarbeiter generiert, die das Weiterlaufen der Kontaktkette sicherstellt.

Rundumsicht auf die Bewerber

Dank der Integration einer CV-Parsing-Software des Drittanbieters Joinvision können nun die benötigten Bewerberdaten wie detaillierte Lebensläufe mit Qualifikation, Ausbildungsschritte und Berufsstationen schnell importiert und effizient genutzt werden. Für eine optimale Nutzbarkeit erhalten die CV-Daten noch eine geeignete Verschlagwortung. Dadurch lässt sich für jeden Bewerber ein merkmalsreiches und aussagefähiges Profil erstellen, damit für jeden Auftrag der beste Kandidat gefunden werden kann. Aber das ist erst der Anfang. Weitere hilfreiche Funktionalitäten wurden in das CRM System integriert und sind nun über einzelne Reiter in der cobra Ansicht schnell erreichbar. Über den Reiter Bewerberrecherche gelangt man zur Auswahlfunktion, mit der sich die Bewerber anhand von Stichwörtern filtern lassen. „Unsere präzise Verschlagwortung kommt uns hier wieder zu Gute, da wir nun das Bewerberfeld genau nach den benötigten Kriterien aussieben können. Für jeden Auftrag lässt sich so mit wenigen Klicks die Gesamtzahl der Bewerber auf wenige mögliche Kandidaten reduzieren und die Treffer werden dann als für die Stelle infrage kommende Personen eingetragen“, veranschaulicht Herr Cobisi den Ablauf des Auswahlverfahrens. In den Abschnitten zur Personalvermittlung und der Zeitarbeit finden sich dann die erfassten Anwärter und der jeweilige Stand der Bewerbungsphase. Diese ist nochmals genauer in Etappen wie Sammlung, Interview, Vorstellungsgespräch und letztendlich Anstellung oder Absage unterteilt. So kann zu jedem Zeitpunkt der Stand des Prozesses überwacht und bei Unregelmäßigkeiten nachgefragt und eingegriffen werden. Über eine Verknüpfung zu Google Maps lassen sich ebenso Kundenbesuche planen oder nach geeigneten Kandidaten suchen, die in geografischer Reichweite eines Stellenangebotes liegen.

Weitere Projekte

Der Konkurrenzkampf um talentierte Arbeitskräfte nimmt immer weiter zu. Daher wollen wir auch in Zukunft möglichst effizient qualifiziertes Fachpersonal für unsere Kunden finden und vermitteln. Wir haben noch einige neue Ideen und freuen uns schon, diese mit einem kompetenten Partner wie Eric Beuchel e.K. umsetzen zu können“, gibt Herr Cobisi einen Ausblick auf die Zukunft. Denn auch in den kommenden Jahren soll das CRM System als Schaltzentrale weiter ausgebaut werden. Geplant ist die Einrichtung eines Matching-Prozesses zwischen Auftrag und potentiellm Bewerber. Es wird also weiter daran gearbeitet, für jeden Kunden den passenden Kandidaten zu finden.

8.178 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Über cobra

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM entwickelt und vertreibt cobra seit 30 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen made in Germany. Ob in Vertrieb, Marketing, Service oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement sowie der Optimierung von Geschäftsprozessen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Ein eigenes Hosting-Angebot sowie Mietmodelle bieten maximale Flexibilität.

Im Jahr 2014 gelang cobra als einem der ersten Anbieter für professionelle CRM Software die Verbindung von Business Intelligence mit CRM. Umfangreiche Analysefunktionen, visuell dargestellt in Form von Dashboards mit zeitlicher Komponente und Drill-Downs zeigen Potenziale und Schwachstellen auf. Diese bilden die Grundlage für die Führung und Steuerung von Unternehmen jeder Branche und Größe. Neben einer einfachen und gut verständlichen Bedienung ermöglicht cobra CRM BI über Data Mining auch predictive und prognostic analytics neben den klassischen prescriptive und expost Analysen.

Mit rund 280 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra kleine, mittelständische und große Unternehmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Zu den 18.000 Kunden zählen Unternehmen wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Creditreform oder Ergo direkt.

Presseinformationen

Samantha Schubert

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

cobra GmbH

Weberinnenstraße 7

D-78467 Konstanz

www.cobra.de

Telefon +49 7531 8101 37

Telefax +49 7531 8101 22

E-Mail samantha.schubert@cobra.de

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter www.cobra.de