

Verkaufstalente am PoS gewinnen: das Beispiel KIKO



Arbeitgeber im Handel können Verkaufstalente am Point of Sale für sich gewinnen. Dazu braucht es eine zeitgemäße Lösung mit niedriger Kontaktschwelle, die per Smartphone funktioniert.

www.kikocosmetics.com

Hintergrund: Kurzbewerbung am PoS

- Die Kunden von heute sind die Mitarbeiter von morgen: Potenzielle Verkäufer finden Unternehmen im Handel auch in ihren Stores.
- Die Easy Mobile Application von softgarden ermöglicht es Arbeitgebern, Kontakt zu Kandidaten direkt am Point of Sale aufzunehmen und damit Kunden zu Bewerbern zu machen.
- Per Aushang am PoS rufen Unternehmen dabei zur Bewerbung auf und teilen einen QR-Code sowie eine SMS-Nummer mit.
- Je nach Vorliebe können die Bewerber damit eine Stellenanzeige auf ihrem Smartphone aktivieren und sich über ein mobiles Kurzformular bewerben.
- Die Schwelle zur Kontaktaufnahme ist niedrig, Unternehmen nutzen ihre natürliche Reichweite und bieten mit der Easy Mobile Application eine zielgruppengerechte Form der Bewerbung.



Implementierung: Einführung der softgarden-Lösung

- Die deutsche Landesgesellschaft des italienischen Kosmetikunternehmens KIKO hat vor diesem Hintergrund im März 2017 in allen deutschen Stores die Easy Mobile Application von softgarden eingeführt.
- Die KIKO Germany GmbH unterhält derzeit 62 Filialen mit rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im gesamten Bundesgebiet. KIKO bietet weltweit in 1.000 Stores hochwertige Kosmetikprodukte zu attraktiven Preisen.
- KIKO sucht laufend Verkäuferinnen und Verkäufer (Sales Assistants) an den verschiedenen Standorten in Deutschland. Die Zielgruppe ist jung, zwischen 18 und Ende 20 sowie mobile-affin.
- Die Entscheidung für die Easy Mobile Application entstand aus dem Wunsch heraus, keine Bewerbung in Papierform in den Stores mehr entgegenzunehmen. KIKO wollte stattdessen eine zeitgemäße Möglichkeit bieten, sich aus dem Store heraus als Verkäufer/in zu bewerben.
- Vorher wurden schriftliche Bewerbungen in den Stores entgegengenommen und postalisch beziehungsweise eingescannt per E-Mail weitergereicht an das Human Resources Management in der Zentrale in Berlin. Ein softwaregestütztes elektronisches Bewerbermanagement existierte nicht. Die Form der postalischen Bewerbung war erstens aus Bewerbersicht nicht mehr zeitgemäß. Zweitens war der Prozess umständlich und arbeits- (=kostenintensiv). Drittens war es datenschutzrechtlich nicht optimal, schriftliche Bewerbungen in Papierform über die Stores entgegenzunehmen.

Quick Scan 17:18 35% kiko.softgarden.io

Bewerbung als Sales Assistant / Verkäufer (m/w)

Ihr Profil

Anrede (optional)
Frau

Vorname *
Lara ✓

Nachname *
Lehmann ✓

E-Mail *
sandra.mueller@softgarden.de

CV und Anhänge
Dateien hier hineinschieben oder durchsuchen (max. Dateigröße 10 MB)

- KIKO führte eine intensive Marktrecherche für eine Recruitinglösung durch und sah sich sechs Anbieter genauer an. Die Wahl fiel schließlich auf softgarden. Den Ausschlag gab, dass softgarden ein erfahrenes konsolidiertes Unternehmen mit stimmigem Preis-Leistungsverhältnis darstellte. Zudem überzeugte KIKO die intuitiv bedienbare Benutzeroberfläche der Lösung, sowohl im Recruiter-Backend als auch auf Kandidatenseite.
- Im März wurde softgarden an allen 62 KIKO-Standorten in Deutschland eingeführt. Das HR-Management bei KIKO holte die Storemanager bei Area-Meetings ab, zu denen die Storemanager einer Region regelmäßig zusammenkommen, und erklärte die Funktionsweise der Software sowie der Easy Mobile Application. Wichtig dabei war, dass die Storemanager selbst den Prozess aus Kandidatensicht einmal durchlaufen konnten.
- Heute ist softgarden und die Easy Mobile Application in allen Stores mit Personalbedarf im Verkauf im Einsatz.
- KIKO nutzt dafür Aufsteller aus Plexiglas in DIN A5, die den Kunden und potenziellen Mitarbeitern direkt an der Kasse ins Auge springen (siehe Abbildung).
- Bewerber aktivieren die mobile Kurzbewerbung per SMS oder QR-Code, tragen ihren Namen sowie ihre E-Mailadresse ein und laden ihren Lebenslauf sowie weitere Anhänge hoch.
- Die Kurzbewerbung stellt keine Vorstufe dar, sondern eine „echte Bewerbung“, die bei entsprechender Passung mit einem Angebot zu einem Vorstellungsgespräch beantwortet wird.



Ergebnisse:

- Anstelle eines komplizierten internen Prozesses ist nun dank der softgarden-Lösung ein digitales Bewerbermanagement aus einem Guss getreten – mit lückenloser Einbindung der Non-HR-Manager.
- KIKO ist dank der Easy Mobile Application sofort in der Lage, an den Standorten auf Vakanzen zu reagieren.
- Die Form der Bewerbung für Sales Assistants ist zielgruppengerecht und zeitgemäß. Sehr viele Firmen lassen die Kandidaten 30 Seiten ausfüllen und die eigene Bewerbung noch einmal komplett abtippen. Bei KIKO können sich Bewerber jetzt schnell und unkompliziert bewerben.

Ausblick:

- Die Herausforderungen, im Handel gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu bekommen, werden weiter steigen.
- Das heißt, der Wettbewerb um Verkaufstalente wird schärfer.
- Der Recruitingprozess muss deshalb bei KIKO in der Kommunikation wie in der Haltung gegenüber den Kandidaten stetig optimiert werden. Schema F. wird nicht mehr funktionieren.
- Geplant sind bei KIKO neue Formate wie innovative Recruitingdates und Workshops. KIKO möchte Bewerber für die eigene Marke begeistern.
- Zeitgemäße Bewerbungsprozesse wie die Easy Mobile Application zahlen dabei auf das Image von KIKO als modernes Fashion-Unternehmen ein.

„Dank der Easy Mobile Application von softgarden sind wir in der Lage, an unseren Standorten zeitnah auf Vakanzen zu reagieren. Die aktuelle Form der Bewerbung am POS ist zielgruppengerecht und zeitgemäß.“



Kamila Kober
HR-Manager Germany /
Personalleiterin Deutschland