



storymatters.online

STORYMATTERS A HR V IT?

CASE STUDY SPOLEČNOSTI
CES EA (member of cleverlance group)



Lubomír FOREJTEK

Clever Apps and Industry
Head of Realization

ZOBRAZIT PROFIL 



C-E S-E-A



Cleverlance

STORYMATTERS A HR V IT?

Proto, abychom lépe porozuměli výsledkům Vaší komunikace na Linkedlnu, potřebujeme lépe porozumět Vašemu cíli. Koho jste se skrze LinkedIn rozhodl náborem?

Osoby se znalostí specifického vývoje v cloudovém světě, cloudových technologií zejména s orientací na Microsoft platformy.

V principu hledáme osoby typu **vývojář a konzultant se schopností práce na HP nebo je možné pracovat i jako externista**. Bez podmínky ON side spolupráce, protože IT je dneska o práci z domova, home office a vzdálené spolupráci s klientem, tedy bez regionálního omezení. Jazykově primárně se znalostí českého a slovenského jazyka, nicméně je důležitá i jazyková vybavenost ve znalostech technické angličtiny.

Jaké komunikační nástroje jste doposud využívali v podobě náborových portálů a podobných služeb?

Naše HR oddělení využívá služby typu - TIMIO, inzerci na placených serverech - typu Jobs.cz atd. Dále také inzerci na našich interních sociálních sítích pro distribuci těchto poptávkových článků a v neposlední řadě také spolupráce s personálními agenturami.

Jak tyto dosavadní náborové prostředky (mimo LinkedIn) fungovaly? Jak jste s nimi spokojeni?

Řekl bych, že jsme spokojeni tak na 10%. Najít toho člověka je relativně obtížný a časově náročný proces. Dnes se tito lidé totiž nehledají, ale spíše přetahují.

Jaká byla Vaše prvotní očekávání od náborové komunikace na LinkedIn? Co Vás zklamalo anebo naopak předčilo Vaše očekávání?

Na začátku jsem netušil, jak velké možnosti LinkedIn nabízí a co to sebou může přinést, tedy jaké výsledky bych mohl očekávat. Mé očekávání tedy byly nulové, spíš jsem čekal, že to bude fungovat stejným způsobem



Cleverlance

bez LinkedIn



10% úspěšnost zisku jednání

s LinkedIn



50% úspěšnost zisku jednání

aktuálně



3-5 schůzek týdně ohledně spolupráce

jako zveřejňování příspěvku na LinkedInu, tedy že se občas někdo ozve. Skutečnost ale byla výrazně jiná.

Z toho profilu, kde jsem měl ty spojení ve své komunitě, tak **každý druhý na tu zprávu odpověděl: „Ano, mám čas na realizaci schůzky.“** „Rozhodně jsem pro realizaci schůzky“. Takže z mého pohledu byla reakce na náborovou komunikaci na LinkedInu velice pozitivní.

Jaká čísla dnes LinkedIn nábor přináší? Kolik náborových jednání?

V tenhle ten okamžiku **komunikuju s 3-5 lidmi týdně o možnosti navázání konkrétní spolupráce.** Bylo by možné víc, dle možnosti oslovování, ale pro mě nábor není jediná práce, takže je to maximum co jsem schopný časově zvládnout.

Vnímáte čísla jako konstantní veličinu, nebo spíš jejich propad? Máte v plánu růst?

Rozhodně máme v plánu růst. Naším plánem je významně růst, protože jsme velká IT společnost na ČR a SR trhu, takže naše ambice jsou rozhodně vysoké. Z toho důvodu **potřebujeme pochopitelně rozšiřovat náš pracovní tým.**

Komu byste nábor skrze LinkedIn doporučil a komu naopak nikoliv?

Myslím si, že nábor je vhodný pro lidi „seniorního“ typu, protože tak, jak probíhá ta komunikace, tak druhá strana si prověřuje to, s kým se baví, za jakou společností stojí a jaké má logo. Pochopitelně se tedy ptá na to, jakou perspektivu mu může daný člověk nabídnout? A vůbec, zájemce dmes chce vidět a poznat svého budoucího šéfa.

Jak se Vám spolupracuje s firmou Storymattersonline a v čem jejich práce spočívá?

Spolupráce s touto firmou je skvělá. Práce je velice profesionální, jelikož z mého pohledu dělají to, co já neumím - dokáží domyslet věci na platformě LinkedIn, které jsem neuměl využívat, nebo jsem o nich netušil. Umí poskytnout radu a říct mi, jakým směrem se mám vydat. **Zároveň se však snaží maximum realizační práce vzít na sebe tak, aby má součinnost byla časově přiměřená.** Nyní spolupracujeme také na tvorbě videí a případových studií.



UKÁZKA ZPRÁVY O SPOJENÍ A AKVIZICI:



Lubomir Forejtek • 9:46

Dobrý den pane [redacted] Jsem vedoucí realizačního týmu, který má na starosti oblasti digitalizace procesů. Na LI mě zaujalo Vaše profesní zaměření, a proto bych Vás chtěl požádat o seznámení. Jste pro?



[redacted] • 9:48

Dobry den, pane Forejtek,

jasne, neni problem. Muzeme komunikovat pres LI, pripadne email: [redacted] nebo tel. [redacted]



Lubomir Forejtek • 10:16

Dobrý den pane [redacted] Jsem vedoucí realizačního týmu, který má na starosti oblasti digitalizace procesů. Na LI mě zaujalo Vaše profesní zaměření, a proto bych Vás chtěl požádat o seznámení. Jste pro?



[redacted] • 10:17

Dobrý deň, môžeme sa spojiť. :)



Lubomir Forejtek •

Dobrý den pane [redacted] děkuji Vám za to, že jsme v kontaktu. Debatoval jsem profil Vaší společnosti s mým kolegou -byznys konzultantem Šimonem Petrůjem. Pan Petrůj mě přesvědčil, že je nyní aktuální, abychom se poznali. Je zde prostor pro spolupráci v oblasti digitalizace interních procesů. Bude prosím v pořádku, když si na toto téma v průběhu příštího týdne zavoláme?

11. 11. 2021



[redacted] • 21:22

Dobrý den. V otázkách případné spolupráce, prosím, kontaktuje moji nadřízenou, paní [redacted]



UKÁZKA PŘÍSPĚVKŮ



Lubomir Forejtek • Vy

Clever Apps and Industry Head of Realization - member of Aricoma group, p...

1 měs. • 🌐

„Poslední dobou se nám rozmohl takový nešvar. 😊“ O celé měsíce se protahuje obchodní proces a pak přijde skvělá zpráva: ano chceme to ALE V PŮVODNÍM TERMÍNU DODÁNÍ. Takže 2.1. jsme dali nabídku s datem dodáním k poslednímu červnu. 1.5. byla naše nabídka schválená a klient očekává, že mu nadále dodáme řešení k dříve avizovanému poslednímu červnu :).

Asi si umíte představit smajlík na našich tvářích.

"Pane kliente, to není tak jednoduché..." naráží na jeho "... však jste profíci a Vy to zvládnete. Máte přeci spoustu odborníků".

V ten okamžik jsem rád, že opravdu nejsme malá firma a skutečně nějaké možnosti a flexibilitu máme. Ovšem vše má své meze a pokud chceme dodat kvalitní řešení, nelze jednoduše jen spoléhat na kvantitu lidí a myslet, že čím víc lidí na projektu bude, tím rychlejší bude realizace. Občas je to opravdu velká výzva.

#ceseas #myjsmecesea #cleverapps #cleverapps

  Jan Matuš a 18 dalších

14 komentářů • 1 sdílení



 Líbí se

 Komentář

 Sdílet

 Odeslat

 3 170 dojmů

[Zobrazit statistiky](#)



CÍLOVÉ SKUPINY

PRACOVNÍ POZICE

1. července 2022 do dnešního dne

Manažer závodu 71



Manažer operací 65



Výkonný ředitel 45



Manažer pro klíčové zákazníky 40



Manažer pro zákazníky 35



Softwarový inženýr 28



POČET
1993
RELEVANTNÍCH
SPOJENÍ

POČET
PŘÍSPĚVKŮ
32
ZA OBDOBÍ
7 MĚSÍCŮ

ROZESLÁNO
40
AKVIZIČNÍCH
ZPRÁV

PRŮMĚRNÝ POČET
ZOBRAZENÍ
1364
NA JEDEN
PŘÍSPĚVEK

CELKOVÝ
POČET
43669
ZOBRAZENÍ V CÍLOVÉ
SKUPINĚ

JEDNÁNÍ
20
Z ROZESLANÝCH
ZPRÁV



Ty jsi tu zase? 😊

Ehm...Hallo?



Ty nízké čísla
Jako nikomu nevadí?



V pohodě prosím. Né vždy potřebuješ 100 000
zobrazení a odeslaných zpráv, aby to zkrátka
fungovalo. Navíc, cílem tady není vliv, ale počet
zajímavých a relevantních jednání.

Hmm...



FUNGUJE...

WWW.STORYMATTERS.ONLINE

[LINKEDIN PROFIL](#) 

vojtech@storymatters.online

+421 732 489 098