



De werving van een specialistische professional in de Logistiek

Wiertz Company^W
depooter



Wanneer je teamleider je organisatie verlaat komt er niet alleen druk te liggen op het draaiende houden van processen, maar ook op het vinden van de juiste vervanger. Hoe zorg je ervoor dat je die binnen 3 maanden hebt aangetrokken?

klant:

Mepavex Logistics

service:

Logistiek









opdracht:

Het vinden van een logistieke professional in een schaarse en krappe markt, die verantwoordelijk is voor het draaiende houden van processen op de werkvloer.

einddoel:

Binnen drie maanden de vacature voor strategische teamleider vullen met een vaktechnisch persoon die organisatorisch sterk is en externe klanten weet te adviseren.

Table of contents

 Introductie	4	 Het proces	9
 Mepavex x Wiertz Company De Pooter	5	 Definitie van succes	12
 De uitdaging	6	 Resultaten	13
 Onze visie	8	 Learnings	15

Introductie

De uitdaging zit 'm niet alleen in het vinden van een logistiek professional, maar ook in het vinden van iemand die het in zich heeft om samenwerking in het team te stimuleren.

Hoe trek je in een krappe markt een schaars logistiek professional aan? Hoe zorg je ervoor dat de geschikte kandidaat warm wordt voor de functie bij jouw organisatie? Een op maat gemaakte wervingsstrategie en –aanpak moest Mepavex helpen in hun zoektocht naar een nieuwe Teamleader Customs. In deze business case lees je hoe we daarvoor hebben gezorgd.



William Korstanje
Directeur



Mepavex corporate film.

Logistieke oplossingen op maat

Dat is waar het familiebedrijf Mepavex Logistics uit Bergen op Zoom voor staat.

Als allround logistiek dienstverlener onderscheiden ze zich in de markt door meer dan 180.000 m² aan moderne hoge-kwaliteit opslagfaciliteiten te bieden. Inmiddels is Mepavex alweer 3 jaar klant bij Wiertz Company | De Pooter.

Mepavex heeft de werving en selectie van Teamleader Customs uitbesteedt aan Wiertz Company | De Pooter. Enerzijds omdat Mepavex te weinig recruitmentcapaciteit beschikbaar heeft en anderzijds omdat wij over de juiste searchcompetenties beschikken. De afgelopen jaren hebben we verschillende medewerkers voor de dienstverlener aangetrokken. Onder meer een **Accountmanager**, een **Logistic Engineer** en diverse logistiek coördinatoren.



De uitdaging

Wanneer schaars personeel nog schaarser wordt: op zoek naar een vakspecialist met leidinggevende expertise.

Vanwege het vertrek van de Teamleader Customs ontstond de behoefte aan vervanging. Dit is bij uitstek een strategische functie. De Teamleader is intern verantwoordelijk voor het organiseren van een soepele voortgang van alle douane gerelateerde zaken. Extern adviseert de Teamleader de klanten van Mepavex over specifieke douanezaken.

De grootste uitdaging zat hem in het vinden van een kandidaat met uitstekende vaktechnische kennis én leidinggevende vaardigheden en competenties. De nieuwe medewerker moest er daarnaast voor zorgen dat meer operationele werkzaamheden, die tot dan toe bij de teamleader lagen, correct overgedragen werden aan de verschillende teamleden. Het instrueren, coachen en helpen ontwikkelen van het team om de interne zaken te optimaliseren zou een belangrijk onderdeel van de functie worden. Een echte specialistische functie in een schaarse markt. Aan ons de taak om de juiste persoon te vinden.



Over de doelgroep

We zoeken iemand die beschikt over:

- Ervaring als manager douanezaken
- Meer dan 6 jaar werkervaring als expert douanezaken
- Meer dan 2 jaar leidinggevende ervaring
- HBO werk- en denkniveau met vakopleiding douane declarant
- Ervaring in de logistiek, idealiter met chemische producten en/of minerale oliën

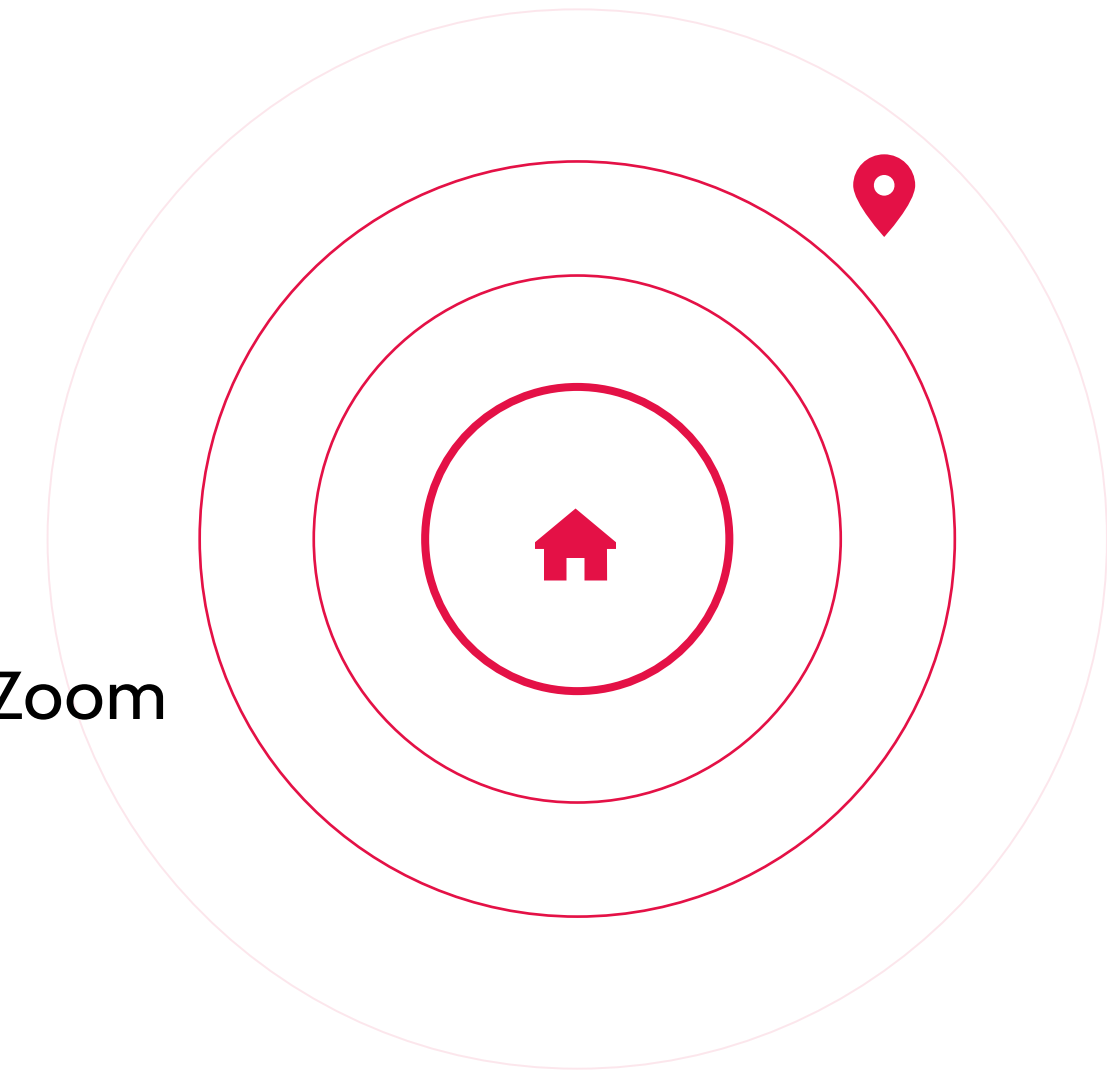
Doelgroepgrootte: Minder dan < 250 mensen

Wervingshaalbaarheid: Zeer moeilijk (4:1)

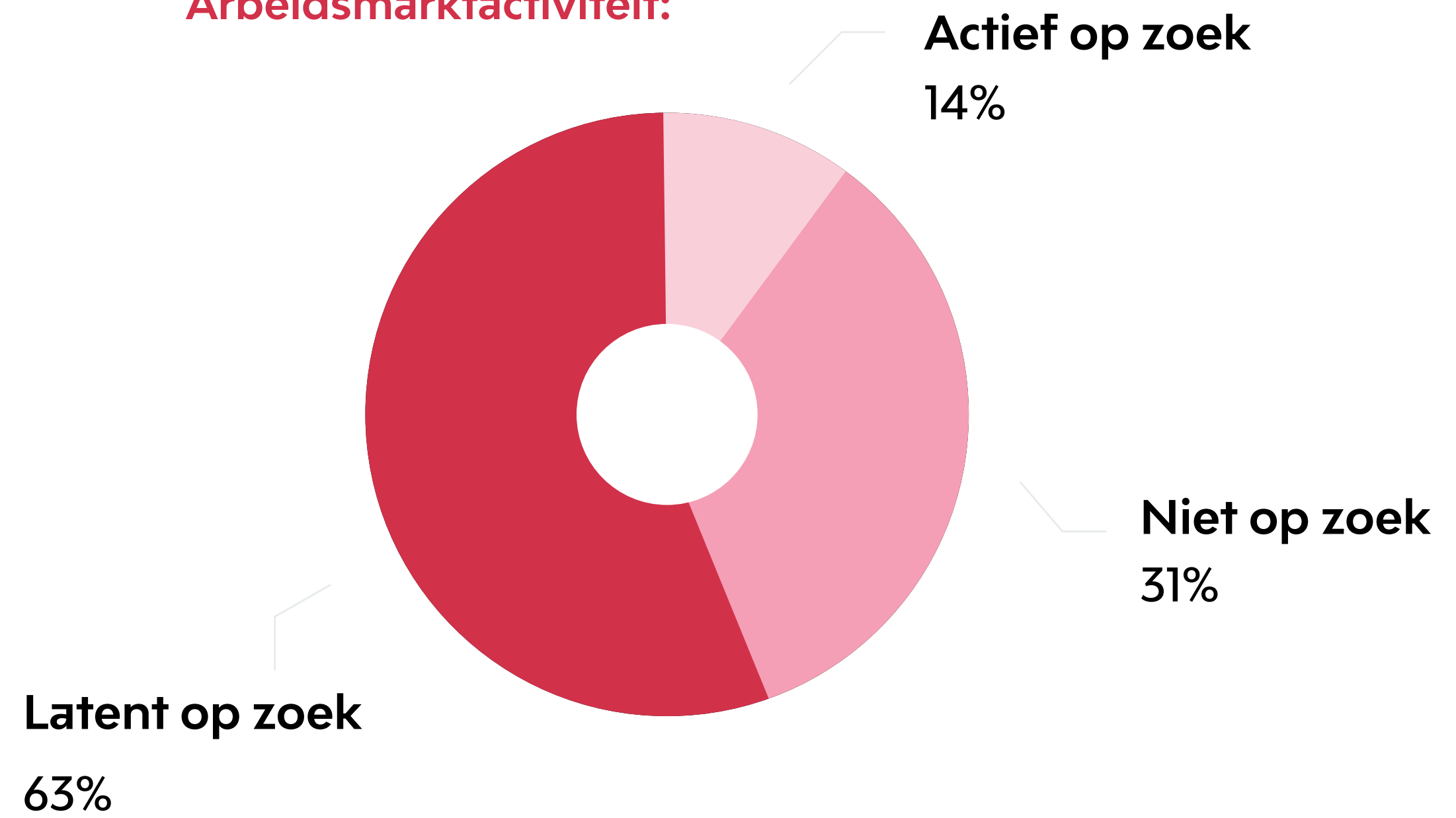
Sourcingsdruk: 48% wordt minimaal 1x per kwartaal benaderd

Wonen en werk en:

Wonend in een straal van
80km rondom Bergen op Zoom



Arbeidsmarktactiviteit:



Onze visie

Om de juiste Teamleader Customs mét leidinggevende expertise te vinden moesten we onze aanpak volledig afstemmen op de schaarse doelgroep en in lijn brengen met hun wensen en behoeften.

De wervingsboodschap moest zich richten op de uitdagingen die aan een leidinggevende logistieke positie verbonden zitten. Tegelijkertijd moest bij het adverteren van de vacature gebruik gemaakt worden van de goede reputatie en de sterke employer brand van Mepavex Logistics. In de huidige schaarse arbeidsmarkt is het ook van belang om een multichannel wervingsstrategie te hanteren. Hierdoor komt de geselecteerde doelgroep op verschillende kanalen en manieren in aanraking met de vacature van Teamleader Customs. Om naast actief ook latent werkzoekenden te bereiken, moest in de wervingsstrategie een mix op maat komen van de kanalen waarop de vacature zichtbaar wordt. Als ondersteuning op het adverteren moest er een zoekstrategie komen om geschikte kandidaten persoonlijk te benaderen.

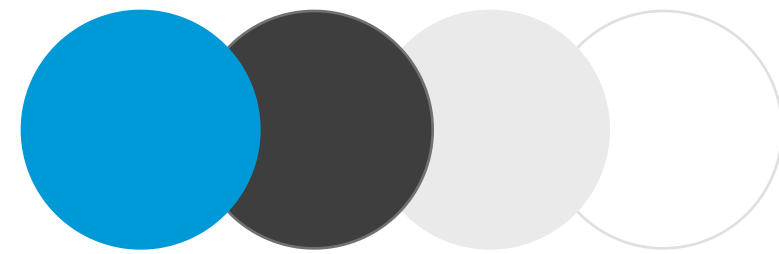
69% van de douane declaranten is actief of latent op zoek naar een nieuwe baan. 53% is 40 jaar of ouder.



Het proces

We begonnen het proces vanzelfsprekend met het in kaart brengen van de behoefte van de klant waarna we een verdiepende doelgroepenanalyse uitwerkten. Op basis van die doelgroepenanalyse kregen we een concreter beeld van het type kandidaat waar Mepavex naar op zoek was. Wat vinden zij belangrijk in een baan en aan een werkgever? Hoe kunnen we hen het beste bereiken? Vervolgens maakten we een plan van aanpak met onze oplossing voor de uitdaging van Mepavex. Zo maakten we onze dienstverlening tastbaar en transparant.





**Logistiek in
Optima forma!**

Regular
Bold

Wervingscampagne

Na het opstellen van het profiel van de ideale kandidaat en het definiëren van het aanbod konden we de wervingsstrategie vormgeven

Om de schaarse doelgroep aan douane declaranten rondom Bergen op Zoom te bereiken moesten we een multichannel strategie hanteren. Op die manier konden we de vacature door middel van een mooie mix aan kanalen bij de juiste doelgroep onder de aandacht brengen. Voor de uitstraling van de campagnes maakten we gebruik van de huisstijl van Mepavex Logistics.

De gekozen kanalen om de wervingscampagne op uit te zetten waren bij uitstek kanalen die onder de doelgroep bekend zijn en veelvuldig gebruikt worden. We plaatsten de vacature zowel op de website van Mepavex als Wiertz Company | De Pooter, draaiden campagnes op LinkedIn en Facebook, deelden de gesponsorde vacature op Indeed, plaatsten een advertentie in het vakblad over Customs en zetten een zoekstrategie voor headhunting op. Daarnaast werden er ook onbetaalde berichten gedeeld op de socialmediakanalen om gebruik te maken van ons netwerk.



Proces selectie

Onze ondersteuning aan Mepavex stopte niet na het aantrekken van sollicitanten. We vingden ook het voorselecteren op en voerden de eerste gesprekken. De 3 beste kandidaten stelden we vervolgens voor aan Mepavex, die de rest van de selectieprocedure uitvoerde. Doordat wij de eerste selectiefase overnamen, hoefde Mepavex geen energie te steken in ongeschikte kandidaten. Dat scheelde hen niet alleen tijd en geld, maar ook mankracht dat ze niet konden missen.

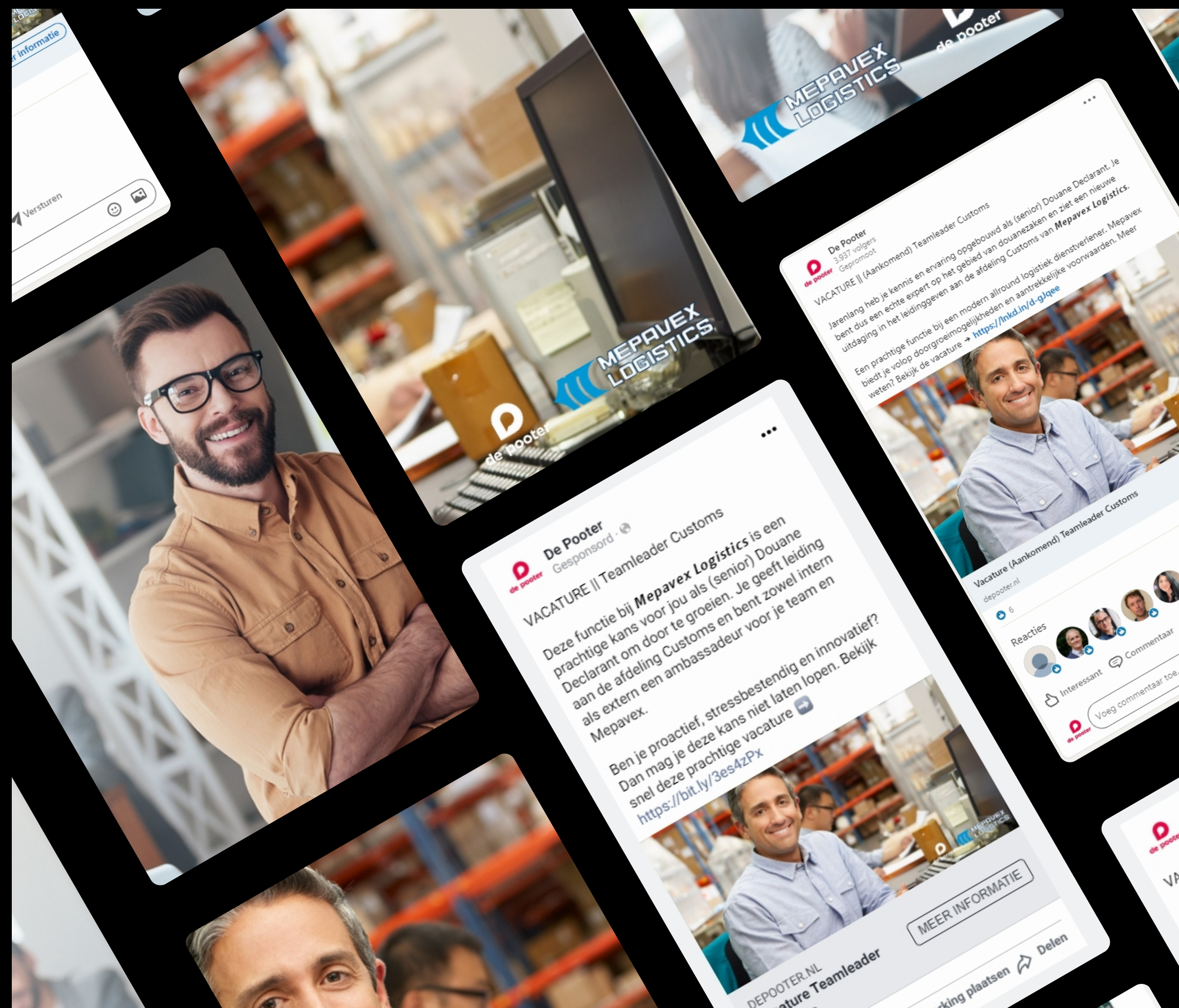




Definitie van succes

Onze aanpak was succesvol wanneer we minimaal 3 geschikte kandidaten konden voorstellen aan Mepavex.

De kandidaten matchten we aan het opgestelde functieprofiel en de functie-eisen en waarden van de opdrachtgever. Binnen 3 maanden moest de nieuwe Teamleader Customs de arbeidsovereenkomst getekend hebben.



Resultaten

De wervingscampagnes op LinkedIn en Facebook hebben 6 weken gelopen, daarnaast werd de vacature op Indeed gesponsord en hebben we headhunting ingezet om potentieel geschikte kandidaten persoonlijk te benaderen. Uiteindelijk hebben we met headhunting de geschikte kandidaten weten te vinden.

80.625 Weergaven advertentie

658x Vacature bekeken

375 Klikken op de advertentie

€750,- Advertentiebudget

7 Gem. aantal views van ad per persoon

3 Kandidaten voorgesteld voor het eerste interview

1 Kandidaat getekend

Met Wiertz Company | De Pooter hebben we een professionele dedicated partner, die ons helpt om de juiste logistieke professionals aan te trekken. Daardoor kunnen wij ons focussen op het realiseren van de logistieke uitdagingen van onze klanten.

Martin van Kaam

Operations Manager



Learnings

Onze vooraf opgestelde aanpak om het schaarse profiel van douane declarant met leidinggevende ervaring aan te trekken voor Mepavex heeft gewerkt. Een multichannelstrategie in combinatie met de juiste zoekstrategie voor headhunting zorgt ervoor dat we bereik genereren en latent zoekende kandidaten weten te activeren.

De aanpak die we voor deze klant hebben gehanteerd bewijst dat de nieuwe way of working van Wiertz Company | De Pooter werkt.

Jouw partner in werving & selectie

Is het vinden van gespecialiseerd logistiek personeel voor jou ook een uitdaging?

Wij kunnen je helpen! In onze visie en aanpak staan de doelen van jouw organisatie voorop. Daarnaast geloven we een duurzame samenwerking, waarbij vertrouwen en pro-actief meedenken centraal staat. Meer weten? Plan een afspraak met een van onze specialisten!

[afspraak inplannen](#)

grow

learn

work



Zoek je ook hulp bij de werving van schaars technisch personeel?



Promise Sieka
Sales Professional

+31 (0)88 1348337
promise@depooter.nl

Loopt je huidige wervingsaanpak wat stroef óf kun je zelf niet de juiste tijd en aandacht eraan schenken die wél nodig is? Wiertz Company | De Pooter helpt jou met het opzetten van een succesvolle wervingsaanpak die naadloos aansluit bij de juiste doelgroep. Ook als we hiervoor de doelgroep moeten uitbreiden door een opleidingstraject op te zetten. Plan dan een meeting in met Promise Sieka!