

Wie der neomediaVerlag in nur 1 Monat 84 Bewerbungen von Sales Managern für Wirtschaftsprojekte generieren konnte

Wie durch gezieltes Social Recruiting die passenden Mitarbeitenden erreicht
und vom Unternehmen begeistert wurden.



Über die neomediaVerlag GmbH

Die neomediaVerlag GmbH ist ein wachsendes Medienunternehmen in Fischerhude, bei Bremen. Dort organisiert der neomediaVerlag regionale Projekte in Städten und Landkreisen und entwickelt Kommunikationskonzepte, Websites und hochwertige Buchprojekte.

Herausforderung

Die bislang genutzten, klassischen Recruiting-Wege brachten leider nicht das gewünschte Ergebnis in der Qualität und Quantität der Bewerbungen.

Zudem waren durch die fehlenden Fachkräfte im Bereich Vertrieb (m/w/d) die Erreichung der firmeneigenen Wachstumsziele nicht realistisch erreichbar.



Ziele der Zusammenarbeit

Durch die Zusammenarbeit sollten im ersten Schritt die Bekanntheit und Arbeitgeberattraktivität des neomediaVerlags erhöht werden.

Darauf aufbauend lautete das Ziel, die Qualität und Quantität der Bewerbungen messbar, nachvollziehbar und langfristig zu steigern.

Der Zweck der Zusammenarbeit war letztendlich die Besetzung der offenen Stelle als Sales Manager für Wirtschaftsprojekte (m/w/d).



Lösungsansatz

Workshop & Arbeitgeberanalyse



Herausarbeitung der Arbeitgeberereigenschaften
& einer klaren Botschaft



Erstellung von Recruiting-Videos &
Landingpages auf Basis der Strategie



Social Recruiting Kampagnen

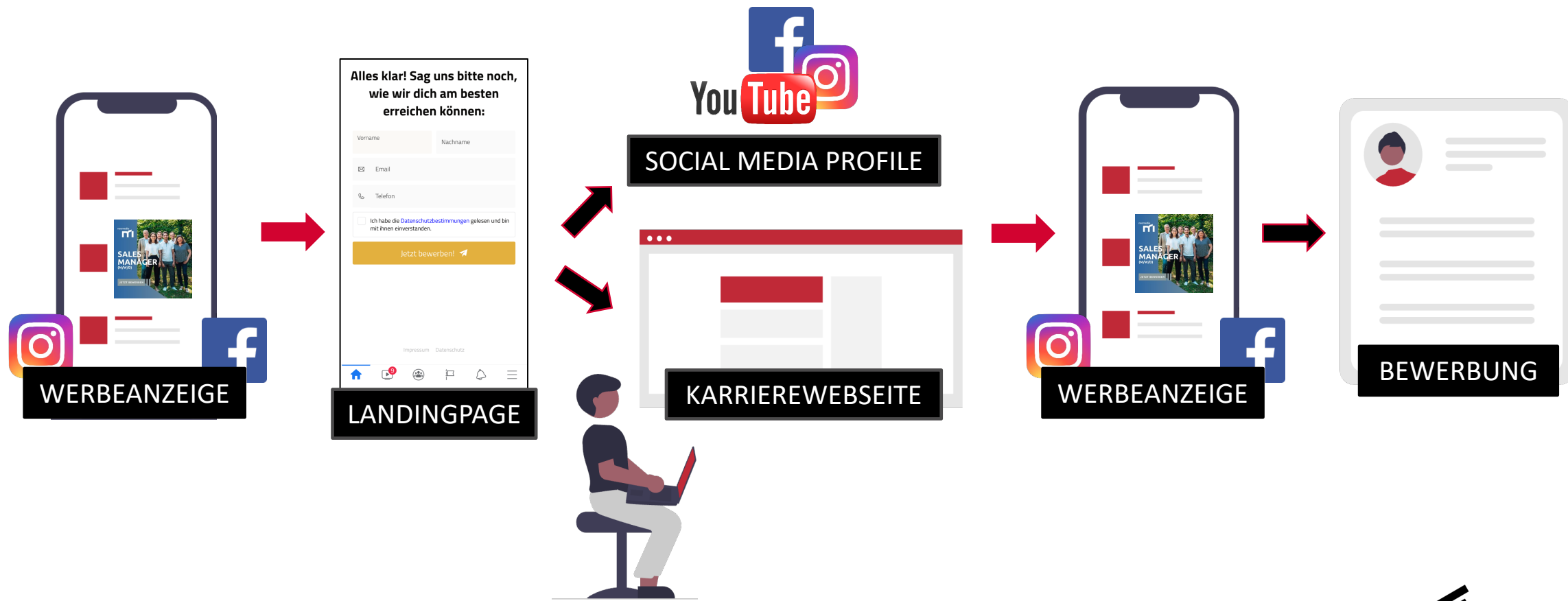


Authentische Wahrnehmung auf Arbeitsmarkt schaffen





Candidate Journey





Welche Ergebnisse konnten erzielt werden?

neomedia
**SALES
MANAGER**
(M/W/D)

JETZT BEWERBEN

Laufzeit der Kampagnen: 1 Monat

Reichweite: 12.092 Personen

Impressionen: 31.011

Durchschnittliche Kosten pro Bewerbung: 11,81 €

Bewerbungen: 84

Einstellungen: 2

(Stand: 01.01.2023)



**SOCIAL
NATIVES**