

УДК 658.3
ББК 88.56
049

*Издано при содействии «Хантфлоу» —
профессиональной CRM для рекрутинга*

Редактор Е. Жукова

Окунцева К.

049 Все, что вы хотели знать об IT-рекрутинге: как обогнать конкурентов в гонке за профессионалами / Ксения Окунцева. — М. : Альпина ПРО, 2022. — 184 с.

ISBN 978-5-907470-96-5

Эта книга поможет начинающим рекрутерам разобраться и научиться основам подбора персонала. Но и более опытные рекрутеры прокачают навыки, научатся новым фишкам и улучшат процессы в работе.

Вы получите реальные практические советы, техники, алгоритм рекрутинга.

Книга основана на 13-летней практике автора в рекрутинге, девять из которых в сфере IT. Поэтому большой акцент поставлен на IT-сферу с примерами про подбор разработчиков. Но большинство инструментов применимо и для других направлений рекрутинга — массовый подбор, поиск узких специалистов и руководителей.

УДК 658.3
ББК 88.56

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу tylib@alpinapro.ru

ISBN 978-5-907470-96-5

© Текст. К. Окунцева, 2021
© Оформление. ООО «Альпина ПРО», 2022

Содержание

Предисловие к книге от профессиональной CRM для рекрутинга «Хантфлоу»	7
Вступление	8
Про меня	8
Как появилась эта книга	10
Для кого книга	11
Для чего книга	11
1. Направления рекрутинга. Виды и уровни рекрутеров	13
По сфере подбора	13
Универсальный vs профильный рекрутмент	15
Виды рекрутеров	16
Роли в рекрутинге	17
Рост рекрутеров	19
Вывод	20
2. ATS (applicant tracking system)	21
3. Этапы рекрутинга	23
4. Бриф заказчика	26
Подготовка и погружение	28
Вывод	30
Контакт с заказчиком	30
Вопросы для снятия заявки	31
Диалог, а не монолог на брифе	34
5. Портрет должности. Компетенции	36
Ожидания заказчика и реальность	36
Синхронизируйтесь в понятиях	39
Компетенции	40

6. Текст вакансии	45
Название вакансии, понятное для целевой аудитории	45
Конкретизируйте сферу деятельности	46
Креатив в названии	47
Структура текста, подача, содержание	47
Дискриминация	52
Грубость, стоп-факторы	53
Стиль написания. Формальный / неформальный	53
Инфостиль	53
Типографика	55
Сокращения	56
Грамотность	56
Полезные ссылки, инфографика, видео	57
Самопроверка	57
Тестирование на целевой аудитории	57
Объем текста	57
7. Типы поиска	62
8. Пассивный поиск	64
Где опубликовать вакансию	64
Специализация для размещения	67
Обработка откликов	69
9. Активный поиск	71
Как подготовиться	71
Как и откуда взять ключевые слова	73
Фильтры	77
Boolean search (булев поиск)	79
X-Ray	83
Более экзотические способы поиска	84
Где искать	84
Итог. Лайфхаки сорсинга и применения ключевых слов	93
10. Стратегия поиска	95
Лайфхаки	95
Алгоритм	99
11. Как увеличить входящий поток и конверсию кандидатов	105
Входящий поток кандидатов	105
Что влияет на конверсию подбора	109

12. Анализ резюме	114
13. Первый контакт с кандидатом	120
Способы выхода на кандидата	120
Что и как писать	123
Техника продаж	127
Элементы продаж по телефону	132
Элементы продаж в переписке	134
Фоллоу-апы / пинги	135
Скрининг	136
14. HR-интервью с кандидатом	139
Цель интервью	139
Структура интервью	140
Практика	143
Методики интервью	145
Проведение интервью	149
15. Представление резюме кандидата заказчику	157
16. Интервью с заказчиком	158
Техническое интервью	158
Менеджерское интервью	161
Командное интервью	161
Итог	162
17. Обсуждение кандидата	163
18. Тестовые задания	165
Что, если без тестового задания не обойтись никак	166
19. Обратная связь кандидатам. Отказы	168
Говорите про сроки обратной связи	168
Говорите про тайм-аут по вакансии	168
Сообщайте о закрытии / отмене вакансии	168
Чем дальше этап, тем подробнее обратная связь	169
Давайте обратную связь с элементами развития	169
Автоматизация-персонализация	170
Рекрутерское кредо	170
Не только давайте, но и собирайте обратную связь	170
Выводы	171

20. Сбор рекомендаций	172
У кого собирать рекомендации	172
Как собирать рекомендации	172
21. Предложение кандидату. Выход на работу	174
Лайфхаки	174
Подготовка к выходу	175
В день выхода	176
После выхода	176
22. Метрики в рекрутинге	177
Метрики в разрезе месяца	177
Итог	182
Благодарности	183