



AXCESS NORDIC VENDER REKRUTTERINGEN PÅ HOVEDET

Axcess Nordic er ikke bange for at udfordre status quo, og derfor fandt de vejen til Improve Business Academy.

Her overlades matchet mellem en dygtig kandidat og virksomheden til Improve Business Academy på baggrund af en konkret case beskrevet af Axcess Nordic.



Det var inspirerende fra starten, og vi fik det helt rette med- og modspil i udformningen af vores case, så vi kunne finde den rette kandidat. Og vi vil gerne udfordres i Axcess Nordic, siger Mickey Melskens, Senior project manager "

Udfordres? Ja tak, men vi havde alligevel en idé om en bestemt profil

En del af det, der adskiller Improve Business Academy fra andre forløb, er det blinde match, og i processen gik det op for os, at vi faktisk havde et ret klart billede af, hvilken profil vi forventede at møde.



Jeg skal da ærligt indrømme, at jeg havde sommerfugle i maven fordi... Nu havde jeg spillet mine kort, og når du gør dét ved pokerbordet, så er det spændende at se, hvad der sker i forhold til, om du har ramt rigtigt, i dette tilfælde i forhold til at tiltrække den rette profil.

Da vi mødte vores match, var det langt bedre, end vi kunne have forestillet os selv, fortæller Mickey Melskens og uddyber:



Vores absolut vigtigste kriterie var, at vedkommende ikke behøvede at have en masse kvalifikationer omkring certificeringer. Men vedkommende skulle være motiveret for at sætte sig ind i en kompleks case og have en systematisk tilgang. Hvilket mødet med vores match, Mads, kun bekræftede var den helt rigtige vej at gå.

Mickey og Mads fandt straks kemien og en fælles forståelse omkring løsningen af casen. Mads havde valgt casen i Axxess Nordic, fordi han allerede i beskrivelsen af casen kunne læse sig frem til, at der var brugt tid på at gøre sig umage med at beskrive virksomheden, medarbejderne og selvfølgelig også opgaven.



Jeg fik hurtigt indtrykket af at virksomheden havde gjort sig umage, og jeg synes at mangfoldigheden i gruppen af medarbejdere og Axxess Nordics størrelse var meget interessant, hvilket også har vist sig at være sjovt at være en del af".

Mødet med profiler dér, hvor de er og en åbenhed fra kandidatens side

Axxess Nordic lægger vægt på at møde profiler dér, hvor de er, og ikke at begrænse sig til foruddefinerede opfattelser, selvom man jo som før nævnt kan have en klar idé om en profil – også selvom man prøver at lade være.



"Hvis vi på forhånd putter os ned i en firkantet og afgrænset boks, i forhold til det vi gerne vil, så begrænser vi jo også vores egne muligheder for at blive udfordret og vokse med de udfordringer og opgaver, vi bliver stillet over for"

– Mickey Melskens



Det er en tilgang, der går igen hos Mads, der som deltager på Improve Business Academy var motiveret for at prøve noget nyt, som måske kunne resultere i nogle efterfølgende muligheder.

På Improve Business Academy vendes den traditionelle rekruttering på hovedet og lader motivation være omdrejningspunktet fremfor 1:1 kompetence- eller erfaringsmatch.

Man kan lære det meste når man er motiveret.



Der er en helt naturlig læring i at blive kastet ud i noget, man ikke rigtigt ved noget om.

- Mads Maturin

En Investering i tid, viden og vækst- som forsætter....

I de 8 uger på Improve Business Academy har Mads været en værdifuld ressource.



Der er blevet genereret en reel, mærkbar, signifikant fremdrift på projektet

-fortæller Mickey begejstret, når vi spørger, om det har været indsatsen værd at få en kandidat ind for at løse en opgave på 8 uger.

Sammen har de opnået synlige resultater og Mads har tilført specifikke kompetencer til virksomheden. Derfor er matchet via Improve Business Academy slutteligt resulteret i en underskrevet ansættelseskontrakt.

Mads og Axcess Nordic har sammen skabt en fortælling om vækst, udfordrende læring og værdifuldt samarbejde. Det beviser, at når virksomheder og kandidater tør tænke uden for boksen og investere i det uventede, kan det meget vel føre til værdifuldt samarbejde og mærkbare resultater.



Læs mere på www.improvebusiness.dk

Ring til os på tlf.: 30 14 16 14

eller

send en mail til kontakt@improvebusiness.dk