



TalentPiper™

Med TalentPiper fra Tempus Serva får rekrutteringsbranchen endelig en løsning udviklet med netop deres behov for øje. Løsningen binder hele forretningsmodellen sammen ved at skabe naturligt link mellem; kunde, projekt, kandidatur, kandidat og økonomi. Transparens på tværs skaber overblik i en dynamisk rekrutteringsproces med flere interessenter. Og ved at koble CRM data og faktureringsgrundlag opnår man mulighed for løbende at følge realiserede projekter/ leverancer i forhold til pipeline og budget.

CV bank, rekruttering og CRM i én samlet løsning

TalentPiper adskiller sig fra konkurrerende løsninger ved at være udviklet målrettet til rekrutterings-virksomheder. Løsningen er udviklet i samarbejde med Rekrutteringsfirmaer, som gennem årene har anvendt flere forskellige konkurrerende løsninger, men uden at opnå fuldt udbytte. Det skyldes dels at mange systemer er udviklet specifikt til HR afdelinger og dermed ikke skaber den nødvendige sammenhæng på tværs af forretningen. Man har derfor været nødt til at håndbære data mellem systemer og dobbelt-registrere for at opnå overblik. Dertil kommer, at de fleste systemer ikke har kunnet levere egentlig funktionel fritekstsøgning - en central fordel i TalentPiper.

Centrale funktioner

Løsningen binder hele forretningsmodellen sammen, idet den kombinerer følgende centrale dimensioner, som er nødvendige for effektivt at styre processerne omkring; salg, search og rekruttering, kandidat-håndtering, økonomi og nøgletal:

- Kandidatbank (CV Bank)
- Rekrutteringsprocessen
- CRM (Customer Relations Management)
- Annonce oprettelse og publicering
- Faktureringsgrundlag



Hurtigt i gang

TalentPiper er let at gå til. Det eneste du skal gøre er, at oprette eller importere jeres kunder og kandidater og så er du klar til at strømligne jeres salgs- og rekrutteringsprocesser.



Data beskyttelse

Rekrutteringsvirksomheder arbejder i sagens natur med mange personoplysninger. Løsningen leverer overlegen "out-of-the-box" databeskyttelse. Adgangsrettigheder kan styres helt ned på attribut-niveau, hvilket sikrer, at brugerne har adgang til nøjagtig de informationer deres arbejde kræver og ikke andet. På den måde bliver det nemmere at leve op til dataminimeringskravet i GDPR.



Samtykke indhentning

Ved hjælp af automatiseret samtykke indhentning og håndhævelse af slettepolitikker, er det nemt at håndtere de registreredes rettigheder i overensstemmelse med kravene i persondataforordningen.

Kandidatbank

TalentPiper's kandidatbank er kendetegnet ved en robust og skalerbar database struktur, som kan tilpasses den enkelte rekrutteringsvirksomhed efter behov. Ved at introducere kandidatur som bindeled mellem rekrutteringsprojekter (dvs. stillinger) og kandidater opnås et meget bedre match med den virkelighed, der gør sig gældende i rekrutteringsbranchen.

En af de helt centrale fordele i TalentPiper, er den avancerede fritekstsøgning. Ved hjælp af en intelligent transkriptionsmotor (OCR) og rettigedsstyring helt ned på attribut-niveau producerer TalentPiper "Google-lignende" søgeresultater ud fra oplysninger registreret på kandidaten og dokumenter tilknyttet denne. Dermed kan man pludselige tvinge reel værdi ud af sin kandidatbase.

Rekrutteringsprocessen

I TalentPiper er omdrejningspunktet kunden og rekrutteringsprojekter vil altid være knyttet til en kunde. Når du opretter et nyt projekt, på en kunde, udfyldes relevante detaljer omkring projektet og processen kan begynde. Afhængigt af hvordan man som rekrutteringsvirksomhed er organiseret kan man vælge at arbejde i teams på de enkelte projekter, således at alle involverede kan agere på projektet i forhold til oprettelse af annoncer, screening, samtaler, evaluering af kandidater osv. Et projekt vil dog som udgangspunkt altid være tilknyttet en ansvarlig konsulent.

CRM med mulighed for specialtilpasning

TalentPiper CRM er stedet hvor du opretter og vedligeholder kunderelationer, håndterer og automatiserer salgsprocessen og løbende kan følge med i hvordan virksomheden performer i forhold til målsætningen, som helhed eller fordelt på konsulenter,. Som standard arbejdes der med en simpel lifecycle-model: Lead > Kunde > Ex kunde. Denne kan justeres efter behov, så systemet replikerer virksomhedens "fysiske" salgsproces.

Announce oprettelse og publicering

TalentPiper kommer out-of-the-box med integration til Social Media og en række jobportaler. Således kan man oprette annoncer for de enkelte rekrutteringsprojekter og publicere annoncer direkte på hjemmeside, jobportaler som Jobindex, Stepstone m.fl. ligesom deling på Sociale Medier ligger med som standard i TalentPiper. Man kan vælge at benytte TalentPiper's standard layout for annoncer eller tilpasse templatens efter behov. Det er også muligt at oprette forskellige annonce typer til forskellige kunder. Standard templatens er ligesom resten af løsningen web-baseret og fuldt responsiv.

Faktureringsgrundlag

For hvert projekt kan man oprette den aftalte pris. Hvis man arbejder på projekt-kontrakter med sine kunder kan disse vedhæftes projektet, så man til enhver tid kan gå ind og se hvad der konkret er aftalt. Mange rekrutteringsvirksomheder arbejder med opstarts fakturering og en eller flere faktureringer som projektleverancen skrider frem. I TalentPiper fungerer dette ved at anføre et antal rater projektet skal faktureres i. Der er også mulighed for at registrere timer på projekterne. Forudsat, at man gør brug af denne funktionalitet kan man hele tiden følge med i tidsanvendelsen og opnå værdifuld indsigt i hvilke typer projekter, der er mest lønsomme og dermed blive skarpere på sin forretning, prissætning, osv.

Konkurrencedygtig prissætning

Application Fee (engangsbeløb)		Pris DKK
1 - 9	medarbejdere	9.990,-
10 - 49	medarbejdere	19.990,-
50 - 249	medarbejdere	29.990,-
250 +	medarbejdere	pris på forespørgsel

Brugerlicenser (løbende afregning)		Pris DKK
Standard User License*	pris / bruger / måned	249,-

* Minimumsafregning er 5 Standard User Licenses per kunde. Alle priser er angivet eksklusive moms.

Tempus Serva er en danskejet IT-virksomhed, der i bygger på års erfaring fra konsulentbranchen. Virksomheden blev sat i verden for at udvikle en elastisk og skalerbar platform, som gør det muligt for forretningskonsulenter at skræddersy robuste enterprise-løsninger uden at kode. Platformen består af en række standardkomponenter, der kan kombineres vilkårligt for at matche de eksakte behov. Tempus Serva er så nem at benytte, at selv komplekse processer og arbejdsgange kan digitaliseres og automatiseres i løbet af få dage eller timer - Go digital fast. Tempus Serva har i flere år været benyttet af en række større organisationer, men ambitionen er, på tværs af industrier, at tilbyde de samme fordele til små og mellemstore virksomheder.