



Hoe Essentium zijn hele organisatie meekreeg in een succesvolle transformatie

Essentium is een Recruitmentpartner voor toonaangevende projectorganisaties in Nederland. Zij geloven in een niche-benadering binnen Recruitment. Hun Recruitment Consultants hebben kennis van het vak en kennen de dynamiek van projectorganisaties.

Essentium kiest voor recruitment onderverdeeld in verticals. Elke Recruitment Consultant heeft zijn eigen vertical en dus specialisme. Op die manier focussen ze zich op een branche. Ze begrijpen de wereld van hun opdrachtgevers en bieden ze meer dan wordt verwacht. Op het gebied van techniek investeert Essentium al jaren in de nieuwste technologieën om hun klanten beter te kunnen bedienen en hun werknemers al het mogelijke te geven om succesvol te zijn. Naast het investeren in technologie begrijpt Essentium ook het belang van investeren in adoptie, en daar hebben zij nu ook grote stappen in gezet.

In een wereld waar verandering de enige constante lijkt, staan staffing organisaties voor zowel kansen als bedreigingen.

Het slim benutten van de talentpool wordt steeds belangrijker. Maar hoe vind je de juiste kandidaten, op het juiste moment en op de juiste manier? En welke rol speelt recruitmenttechnologie hierin?

Textkernel sprak met Gijs van de Zande, Managing Director bij Essentium, om inzicht te krijgen in zijn aanpak en hoe hij de hele organisatie meekrijgt in deze verandering.



Gijs van de Zande
Managing Director bij Essentium

Wat heeft je uitgedaagd om te onderzoeken hoe technologie nog beter kan worden ingezet in het recruitmentproces?

Een verandering in je huidige recruitmentproces is altijd spannend. Essentium bestaat al 15 jaar en heeft een bewezen succesvolle aanpak. Daarnaast verandert de wereld om ons heen snel. Verandering lijkt de enige constante te zijn. Wij willen als Recruitment organisatie geen passieve toeschouwer worden en zijn dus zeer kritisch op onze recruitmentprocessen. Wij maakten bijvoorbeeld nog geen gebruik van Artificial Intelligence of semantische zoektechnologie. Dit was compleet nieuw voor ons en daarom ook spannend. Vaak krijg je te horen 'Het gaat toch goed? Waarom moet het dan anders?' En daar zit in mijn ogen precies de uitdaging. Hoe kan je bepalen of iets goed gaat als je niet weet hoe het beter kan? En hoe zorg je ervoor dat de hele organisatie hierin meegaat?

Waarom dan toch innoveren?

We kwamen erachter dat er veel innovatie op het gebied van searchen was, voornamelijk binnen ons ATS, Bullhorn. Zo kun je betere resultaten naar boven halen en dus je klanten en kandidaten sneller en beter bedienen. Met de informatie die we nu hebben ten opzichte van een jaar geleden, kun je dus stellen dat het beter kan.



Investeer niet alleen in technologie, maar ook in adoptie"

Gijs van de Zande, Managing Director, Essentium

Welke methode hanteerden jullie eerder om kandidaten te vinden?

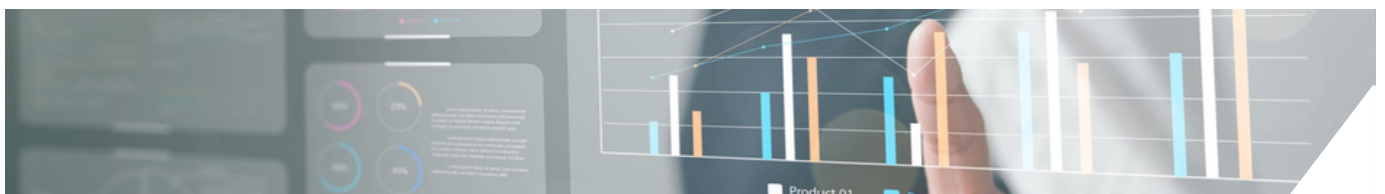
Voordat wij de samenwerking met Textkernel aangingen, maakte Essentium gebruik van boolean en advanced keyword search binnen Bullhorn. Dit is een veelvoorkomende manier om kandidaten te vinden. Maar het kost veel tijd aan de voorkant van het recruitmentproces en dat frustreerde onze Recruiters.

Het gevolg was dat het zoeken binnen onze eigen database werd overgeslagen en er vrijwel direct in het koude netwerk gezocht werd. Dit is funest voor je snelheid en kwaliteit. Op LinkedIn is het zoeken naar professionals toegankelijker vanwege zeer relevante filters die gebruikt kunnen worden. Door samen te werken met Textkernel hebben wij onze eigen filters ontwikkeld binnen ons ATS. Hierdoor is het opgebouwde warme netwerk in één keer erg toegankelijk geworden.

Aan welke eisen moest een nieuwe recruitment oplossing voldoen?

Het moest voornamelijk toegankelijk en simpel zijn! Onlangs zijn we overgestapt naar een 360 graden Recruitmentstrategie, waarbij zowel Recruitment Consultant als Recruiters in staat moeten zijn om effectief kandidaten te vinden. Hoewel we de mogelijkheid hadden om Boolean-zoekopdrachten uit te voeren, waren er maar enkele Recruiters die hier echt bedreven in waren. Het kostte veel tijd om de zoekopdrachten correct in te stellen. Hierdoor waren het voornamelijk de Recruiters die searchen vanuit de Bullhorn database.

De Recruitment Consultants, die minder ervaren zijn in het gebruik van boolean-zoekopdrachten, gingen direct naar LinkedIn. Dit is inefficiënt, omdat we zelf een zorgvuldig opgebouwde en omvangrijke database hebben van professionals binnen onze vakgebieden. Het zoekproces moest dus vereenvoudigd worden om te voorkomen dat onze interne database werd overgeslagen.



Kan je wat meer vertellen over boolean search en de uitdagingen die het met zich meebrengt?

Boolean search is een zoektechniek waarbij logische operatoren zoals "AND", "OR" en "NOT" worden gebruikt om zoekresultaten te verfijnen. Het vereist specifieke kennis en vaardigheden om dit effectief toe te passen. Bij het opschalen van een team kan dit een knelpunt worden, omdat niet alle teamleden deze vaardigheid en kennis beheersen. Om boolean search goed te kunnen gebruiken, is een intrinsieke motivatie nodig om voortdurend te blijven ontwikkelen en de techniek te verbeteren. Dit moest sneller en efficiënter.

Hoe is deze uitdaging nu aangepakt en kan je wat meer vertellen over deze filters?

Samen met Monica Schoonhoven, Global Director Customer Success bij Textkernel, heeft Essentium filters ontwikkeld en geïmplementeerd in ons ATS Bullhorn. In feite werkt het als een boolean search, waarbij al deze filters achter elkaar worden gezet. Dit maakt het zeer toegankelijk, snel en overzichtelijk voor iedereen, zonder dat er direct een diepgaande kennis van Boolean vereist is. Hiermee was onze eerste uitdaging opgelost maar diende een volgende al snel aan.

Essentium kent meerdere labels (Essentium, YellowRock, Quintum en Essentium AssetManagement) met elk een eigen specialisme. Tijdens het implementatieproces kwamen wij erachter dat het in het uit kunnen schakelen van deze labels essentieel is. Ook hiervoor hebben wij samen een filter ontwikkeld. Het verbetert onze sourcing en houdt onze zorgvuldig opgebouwde database schoon.



Hierdoor kunnen we nu veel selectiever en concreter zoeken in onze eigen database. Deze filters zijn voor ons essentieel omdat het niet alleen onze sourcing verbetert, maar ook onze databases veel schoner houdt.

Gijs van de Zande, Managing Director, Essentium



Dit vereist een verandering en implementatie binnen je team, hoe heb je dat aangepakt?

Tijdens de implementatie was het van essentieel belang om draagvlak te creëren en te laten zien hoe deze veranderingen het werk aanzienlijk kunnen verbeteren: makkelijker, sneller en efficiënter. Bovendien was het cruciaal om de meest enthousiaste teamleden te betrekken en hen tot ambassadeurs van de implementatie te maken. Hun betrokkenheid speelde een sleutelrol bij het bevorderen van acceptatie en diende als inspiratie voor de rest van het team. Daarnaast is het heel belangrijk om alle teamleden te faciliteren in training, dit hebben we gedaan aan de hand van drie sessies in samenwerking met Textkernel. Op deze manier wisten we een soepele en succesvolle implementatie te realiseren.



Daarnaast is het heel belangrijk om alle teamleden te faciliteren in training, dit hebben we gedaan aan de hand van drie sessies in samenwerking met Textkernel. Op deze manier hebben wij een soepele en succesvolle implementatie weten te realiseren."

Gijs van de Zande, Managing Director, Essentium



Wat is de impact van de tools op de workflow en productiviteit van jouw team?

Heel veel tijdswinst, waardoor ook onze kwaliteit van dienstverlening verbetert! Ons zorgvuldig opgebouwde warme netwerk is in één keer erg toegankelijk geworden. Door gebruik te maken van AI en semantische zoek- en matchingtechnologie weten onze Recruitment Consultants de beste kandidaten te vinden in zowel onze interne als externe database. Hierdoor kunnen wij onze klanten beter bedienen en verhoogt het ons vacature aanbod voor onze professionals. Aan de hand van deze technologieën kunnen onze Recruitment Consultants een nóg grotere rol van betekenis spelen voor onze klanten & professionals in onze verschillende labels. Maar bovenal kunnen wij ons als bedrijf meer focussen op het menselijke aspect van Recruitment.

Welke rol speelt Jobs Data in jullie business development?

Iedere Recruitment Consultant heeft een eigen branche waarin ze werken, zoals overheid, energie, logistiek, bouw, retail enzovoort. Ze willen alles weten van die branche, en dat kun je met Jobs Data (voorheen bekend als Jobfeed) uitstekend instellen. Ze ontvangen automatisch e-mails met vacature-updates uit hun specifieke vakgebied. In één overzicht zien zij wat er speelt in hun branche, hoeveel dagen er nodig zijn voordat een vacature is ingevuld en waar de meeste vacatures worden ingevuld. Deze waardevolle gegevens gebruiken we voor onze business development. Met Jobs Data kunnen we ook externe vacatures matchen met kandidaten die in ons systeem staan, en daar zijn we nu mee aan het experimenteren. Vorige week hebben we onze eerste succesvolle bemiddeling via Jobs Data gedaan!



In één overzicht zien we wat er speelt in hun branche, hoeveel dagen er overheen gaan voordat een vacature is ingevuld en waar de meeste vacatures worden ingevuld. Dit is hele waardevolle data die we gebruiken voor onze business development.

Gijs van de Zande, Managing Director, Essentium

[Neem contact op](#)



Klaar om vergelijkbare resultaten voor uw bedrijf te behalen?

Neem contact met ons op en ontdek hoe onze semantische zoek- en match technologie u kan helpen uw wervings-, lead generatie- en talent acquisitie doelen te bereiken.

Textkernel is al meer dan 20 jaar een wereldwijde leider in AI-gestuurde oplossingen voor werving en talentmanagement en loopt voorop bij het verbeteren van de efficiëntie in de HR- en werving & selectie-industrie. Onze innovatieve technologieën stellen wereldwijd meer dan 2.500 werving- en selectiebureaus, toonaangevende werkgevers, vacaturebanken en HR-softwareleveranciers in staat om efficiënter te werken.