

Dit moet je weten om succesvol te werven in de bouw

De bouw is een cruciale sector, en effectieve wervingsstrategieën zijn dus cruciaal in de bouwsector. Hier zijn een paar essentiële inzichten om jouw recruitmentproces te verbeteren en meer/betere kandidaten aan te trekken.

Ontdek de belangrijkste inzichten van onze experts



1. Salaristransparantie

Zorg voor heldere communicatie over salarissen in het begin van het proces. Dit voorkomt teleurstellingen en bespaart tijd in je wervingsproces.

"Het is zonde als je iemand door een hele traject haalt en dan blijkt dat de salaris niet matcht. Transparantie over salaris scheelt je veel tijd."



Mika Wever - Pro Contact

2. Kernwaarden van opdrachtgevers

Investeer in strategische sessies om jouw kernwaarden scherp te krijgen. Dit helpt niet alleen bij het aantrekken van de juiste kandidaten, maar versterkt ook je employer branding.

"We beginnen altijd met een strategische sessie. De vraag is: wie ben je, wat zoek je, en wat is de reden voor iemand om bij jou te willen werken?"



Remco Kraal - Pro Contact

3. Kernwaarden van opdrachtgevers

Bied kandidaten flexibele communicatieopties aan, zoals avonden of weekends, om hen beter te bereiken. Dit verhoogt de kans op een succesvolle aanname.

"Flexibiliteit in het contact met kandidaten geeft je al een grote voorsprong op de concurrentie."



Mika Wever - Pro Contact

Klaar voor de start?

Neem contact met ons op en ontdek hoe wij een rol kunnen spelen in jouw succes.

[Demo aanvragen](#)