

Success Story: Aufbau HR und Recruiting Top Sales Team (France)

Groupon ist als Social-Shopping-Plattform in 48 Ländern aktiv und hat 52 Millionen aktive Nutzer. Sales ist eine Kernkompetenz, welche notwendig ist, um die besten Partner und Deals für Groupon zu gewinnen.



Herausforderung

Um in kurzer Zeit ein effektives Sales-Team für 10 Standorte zu rekrutieren, ist der Aufbau einer durchdachten Recruiting-Strategie sowie eines effizienten Talent-Acquisition-Prozesses nötig.




Maßnahmen

Definition der HR-Recruiting-Strategie mit CEO und sofortige pragmatische Umsetzung des Recruitingprozesses:

- Reorganisation des HR-Teams und Aufbau eines Recruiting-Teams
- Online-Recherche geeigneter Quellen/ Datenbanken
- Scannen und Bewerten von CVs
- Persönliche Interviews mit A-Kandidaten
- Bewertung, Kalibrierung, Verhandlung von Konditionen
- Im positiven Fall: sofortiges Erstellen eines Arbeitsvertrags, on-boarding



Ergebnisse

Sales Team von 3 auf 40 in zehn Standorten innerhalb von vier Wochen aufgebaut; operativer Start des Salesmitarbeiter gesichert.

In der Startphase von Groupon Frankreich war Stefanie Peters besonders wertvoll für uns, weil sie unternehmerisch-pragmatisch und analytisch-strategisch zugleich handelt und denkt. Sie kann vor allem auch neue, junge Teams führen und begeistern und schnell zum Ziel führen.

Marc Samwer, Geschäftsführer/Gründer, European Founders Fund

