

# Tre tips om smarte ansettelser

Av Tor Kjølberg, markedsdoktor'n

**Kontinuerlig vekst krever en engasjert og sterk arbeidsgruppe, enten det handler om salg, markedsføring, kundebehandling eller ledelse.**

**"En måte å gjøre smarte ansettelser på er aldri å foreta seg noe i panikk," skriver Jennifer Prosek i sin bok [Army of Entrepreneurs](#). "Det innebærer å skape og pleie en konstant strøm av potensielle kandidater." Slik kan det gjøres:**

## **Vær alltid på jakt etter kandidater**

Gjør det til en vane å kartlegge og bli kjent med potensielle kandidater – selv når du ikke har noen ledig stilling å tilby. "Gå aldri i den fellen at du bare rekrutterer når du trenger noen som skal begynne om to uker," skriver hun. "Det er da du blir sårbar og kan gjøre feil, eller overse en svak arbeidsetikk."

## **Gjør talentspeiding til en del av dine medarbeideres arbeidsbeskrivelser**

"Altfor ofte tror medarbeidere at rekruttering skjer langt borte fra de daglige arbeidsrutinene, for eksempel i en bortgjemt krok i HR-avdelingen," antyder Prosek, som åpent innrømmer at hun ikke er bedriftens beste talentspeider. Hun understreker imidlertid betydningen av rekruttering på bloggen hun skriver for de ansatte og oppmuntrer dem til å anbefale gode talenter, og de som finner noen blir belønnet med en bonus.

## **Ansett riktig person til riktig jobb – selv i nedgangstider**

"Jeg har ofte foretatt strategiske ansettelser som har fått folk til å riste på hodet," sier hun. "Hva er det hun holder på med? Ansette en så kostbar medarbeider i disse usikre økonomiske tidene? sier folk. Men jeg vet hva jeg holder på med. Jeg er overbevist om at vi får den medarbeideren vi trenger for å lykkes."

## **Konklusjon**

Hvis du ønsker de beste medarbeiderne, slutt aldri å lete etter dem.

B2B SALG AS har fokus på det profesjonelle markedet (B2B) og arbeider kontinuerlig med kandidater innen salg, markedsføring og ledelse. "Jakten" på de dyktige kandidatene er alltid i fokus og selskapet har egne kandidatbaser for de respektive fagprofesjonene. Kontinuerlig holdes dialoger med potensielle kandidater for å bistå i rekruttering av både dyktige og riktige ressurser for oppdragsgivere.

Kjerneleveransen til B2B SALG er rekruttering, men selskapet leverer også tjenester innen salgstrening, teamutvikling, metoder & salgsverktøy. Å ansette suksessrike selgere krever nøyaktighet og forståelse og det er derfor særdeles viktig at ressursene som bidrar i prosessene har høy kompetanse, god erfaring og forstår fagene salg, markedsføring og ledelse.

["Salgskompetanse skaper vekst"....](#)



B2BSALG.NO