

VON VERMITTLERN FÜR VERMITTLER

Leistungsbeschreibung

Recrio Recruiting-CRM für Personaldienstleister

Was das System kann, wie es aufgebaut ist und was es im Arbeitstag verändert.
Vollständig, nach Bereichen gegliedert, mit Beleg an jeder Aussage.

23

Module, jedes einzeln
zuschaltbar

8

Rollen, serverseitig
durchgesetzt

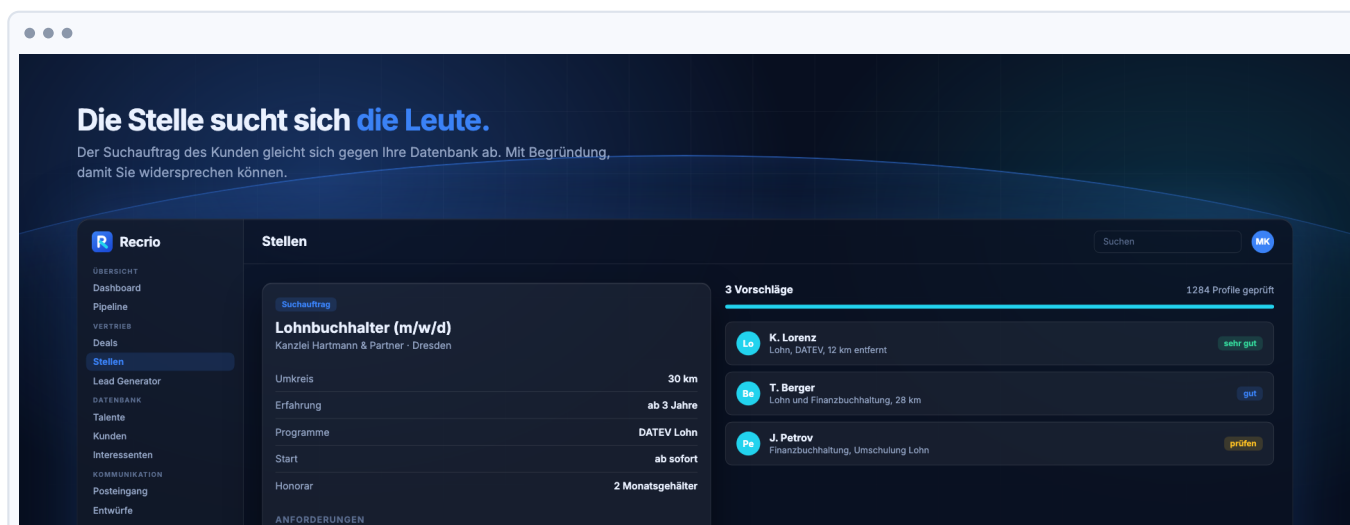
1:1

Eine eigene Instanz je
Kunde

DE

Rechenzentrum in
Deutschland

Recrio führt die Vermittlung von der ersten Anfrage bis zur Honorarrechnung in einem System. Kandidat, Kunde, Telefonate, Lebenslauf, Termine, Vertrag und Abrechnung hängen am selben Datensatz, dem Fall. Betrieben wird Recrio je Kunde als eigene Instanz mit eigener Datenbank, eigener Adresse und Ihrem Logo in der Anwendung.



Aus dem Produkt: der Suchauftrag des Kunden, daneben die Kandidaten mit Begründung, darunter der Versand der anonymisierten Profile.

Inhalt

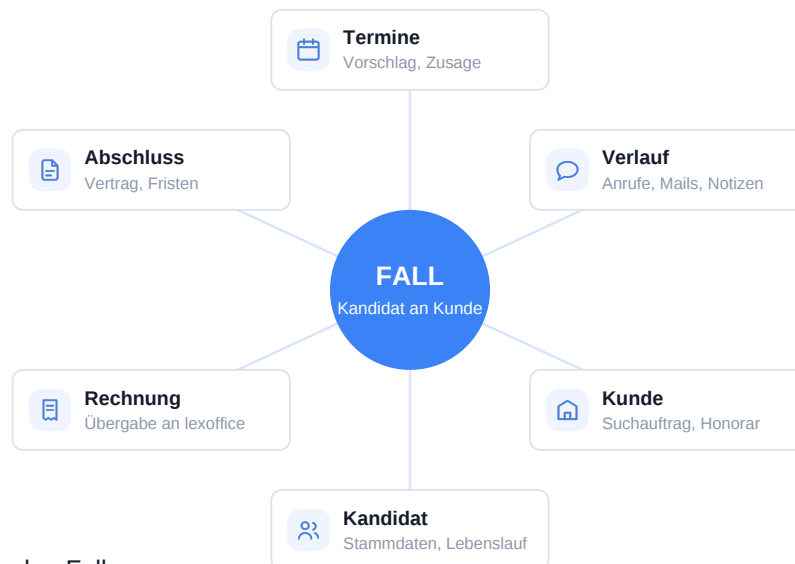
- | | |
|--------------------------------------|---|
| 01 Wie das System gedacht ist | 08 Portale, Abläufe und KI |
| 02 Übersicht und Steuerung | 09 Weitere Module |
| 03 Vertrieb | 10 Rollen und Sichtbarkeit |
| 04 Datenbank | 11 Betrieb, Sicherheit und Datenschutz |
| 05 Profile aufbereiten | 12 Zusammenspiel mit Ihren Systemen |
| 06 Kommunikation | 13 Einführung und Betrieb |
| 07 Abschließen | 14 Warum Recrio |

01 Wie das System gedacht ist

Ein Fall ist die Vermittlung eines Kandidaten an einen Kunden. Er entsteht mit der Anfrage und endet mit der Rechnung. Alles, was dazwischen passiert, hängt an ihm: der Lebenslauf, jedes Telefonat, jede Mail, jeder Termin, der Vertrag und das Honorar. Wer den Fall öffnet, sieht den Stand; wer ihn ändert, hinterlässt Zeitpunkt und Namen.



Daneben steht der Suchauftrag: die offene Stelle beim Kunden, mit Anforderungen, Honorar und Stand. Ein Kandidat wird gegen einen Suchauftrag gestellt, und daraus entsteht ein Fall. Deshalb muss im Haus niemand fragen, wo etwas liegt. Es gibt genau einen Ort, an dem der Stand steht.



Drei Dinge wirken auf jeden Fall:



Die Module der folgenden Kapitel sind Ansichten auf dieselbe Sache: die Pipeline zeigt Fälle nach Phase, die Karte nach Ort, die Aktivitätsliste nach Dringlichkeit.

Nicht jedes Modul aus diesem Dokument ist bei jedem Haus eingeschaltet. Was Sie brauchen, wird bei der Aufnahme festgelegt; alles andere taucht in der Seitenleiste gar nicht erst auf.

02 Übersicht und Steuerung



Dashboard, je Rolle ein anderes

Geschäftsführung, Key-Account und Recruiting sehen nicht dieselben Zahlen, weil sie nicht dieselben Entscheidungen treffen. Der Recruiter sieht seine offenen Fälle und die Interviews dieser Woche, der Key-Account seine Suchaufträge und ausstehenden Rückmeldungen, die Leitung Umsatz, Auslastung und eine Rangliste im Team.

Darüber hinaus lassen sich eigene Kennzahl-Karten anlegen: eine Zahl, ein Diagramm, oder mehrere Kennzahlen miteinander verrechnet. Die Vermittlungsquote ist dann eine Formel aus zwei vorhandenen Werten und keine Zahl, die jemand monatlich in einer Tabelle pflegt.

- Eigene Karten als Zahl, Diagramm oder Formel aus mehreren Kennzahlen
- Zielwerte je Nutzer, Rolle und Zeitraum, rückwirkend verschiebbar
- Auffrischung im Minutentakt, Klick auf einen Fall öffnet ihn direkt
- Gespeicherte Ansichten und Filter je Nutzer

IM ALLTAG

Am Monatsende liest die Leitung Umsatz und Auslastung ab, statt drei Leute nach ihren Zahlen zu fragen.



Pipeline und gemeinsamer Pool

Kandidaten- und Firmenfälle laufen in einer Ansicht, jede Karte trägt Phase, Betreuer und den Wert der Vermittlung. Die Phasen tragen Ihre Bezeichnungen; gesetzt werden sie bei der Einrichtung, nicht von uns vorgegeben.

Freigegebene Fälle landen im gemeinsamen Pool und können vom Team übernommen werden. Das ist der Unterschied zwischen „liegt bei einem Kollegen im Urlaub“ und „hat jemand angefasst“.

- Phasen frei benannt, bei der Einrichtung festgelegt
- Statushistorie mit Zeitpunkt und Person je Wechsel
- Wiedervorlagen entstehen aus dem Fall heraus
- Gespeicherte Ansichten je Nutzer

IM ALLTAG

Die Frage, wie weit ein Fall ist, wird nicht mehr durchs Büro gerufen. Sie steht auf der Karte.

03 Vertrieb



Suchaufträge und Abgleich

Die offene Stelle des Kunden ist ein eigener Datensatz mit Anforderungen, Honorar und Stand. Sie stellen einen Kandidaten dagegen und bekommen eine Einschätzung zurück: Stärken, Schwächen und die Begründung dazu: Lohn, DATEV, zwölf Kilometer entfernt.

Die Begründung ist der Punkt. Es gibt zusätzlich einen Wert, aber gelesen wird in der Praxis der Grund. Ausgewählt wird von Ihnen: Der Recruiter stellt den Kandidaten gegen den Suchauftrag, und die Einschätzung entsteht dazu.

- Stellenanzeigen einlesen: aus einem Text wird ein Suchauftrag mit Feldern
- Einschätzung mit Stärken, Schwächen und nachvollziehbarer Begründung
- Vorstellung, Rückmeldung und Absage hängen am Suchauftrag
- Honorar und Konditionen stehen am Suchauftrag, nicht in einer Nebenrechnung

IM ALLTAG

Vor dem Anruf beim Kunden liegt die Begründung schriftlich vor, auch für den Kollegen, der den Fall übernimmt.



Lead Generator, Kampagnen und externe Leads

zuschaltbar

Angestoßene Recherchen landen als prüfbare Vorschläge im System, nicht als Tabelle im Postfach. Anfragen aus Meta-Anzeigen kommen mit ihrer Herkunft herein, samt Kosten je Anfrage.

Eingehende Leads verteilen sich nach hinterlegter Regel im Team, statt beim Ersten liegenzubleiben, der das gemeinsame Postfach offen hatte.

- Recherche öffentlich zugänglicher Unternehmensdaten als Vorschlagsliste
- Übernahme von Bewerber-Leads aus Anzeigenkampagnen mit Kostenauswertung
- Automatische Tagesverteilung im Team
- Herkunft bleibt am Datensatz, bis zur Vermittlung nachvollziehbar

IM ALLTAG

Der Lead aus der Anzeige ist zehn Sekunden später ein Datensatz mit Quelle.

Voraussetzung: Für Anzeigenkampagnen wird Ihr eigenes Werbekonto angebunden. Recrio übernimmt die Anfragen von dort und wertet die Kosten aus.

04 Datenbank



Talente

Mehrere Nummern und Adressen, Qualifikation, Verfügbarkeit, Gehaltsvorstellung und der komplette Gesprächsverlauf an einer Stelle. Die Felder des Erstgesprächs sind ein Formular, damit am Ende dieselben Angaben gefüllt sind, egal wer telefoniert hat.

Aus jedem hochgeladenen Lebenslauf werden Beruf, Erfahrung, Programme und Verfügbarkeit vorgeschlagen. Geprüft und übernommen wird von Ihnen.

- Geführtes Erstgespräch mit festen Feldern
- Vorbefüllung aus dem Dokument statt Abtippen
- Automatisches Zwischenspeichern beim Bearbeiten
- Dubletten werden beim Anlegen gemeldet

IM ALLTAG

Der neue Kollege führt dasselbe Erstgespräch wie der erfahrene, weil das Formular dieselben Felder verlangt.



Bestand übernehmen

Wer wechselt, bringt einen Bestand mit: Lebensläufe in Ordnern, Tabellen mit Nummern, gewachsene Ablagen. Die kommen stapelweise herein, und aus jedem Dokument werden Beruf, Erfahrung, Programme und Ort vorgeschlagen.

Der Stapelimport legt die Kandidaten an und berichtet, was er daraus gemacht hat: eine Ergebniszeile je Datei, Dubletten gemeldet statt doppelt angelegt. Geprüft wird an dieser Liste.

- Stapelweiser Import von Lebensläufen und Tabellen
- Ergebnisliste je Datei mit gemeldeten Dubletten
- Einzelimport füllt das Formular vor, Sie entscheiden vor dem Speichern

IM ALLTAG

Der Ordner mit vierhundert Lebensläufen ist am ersten Tag durchsuchbar.



Kunden, Interessenten und Sperrlisten

Ansprechpartner mit Position, Historie je Firma, Kategorien für die Segmentierung. Interessenten laufen getrennt, solange sie noch keine Kunden sind.

Eine gesperrte Firma wird auf keinem Weg mehr kontaktiert: nicht im Fall, nicht im Sammelversand, nicht über die Karte. Die persönliche Sperrliste greift zusätzlich über den Namen, also auch dann, wenn ein Kollege dieselbe Kanzlei versehentlich neu anlegt.

- Sperrliste wird systemweit durchgesetzt, nicht nur angezeigt
- Namensabgleich fängt neu angelegte Dubletten ab
- Je Kandidat hinterlegbare Orte, an die nicht vermittelt werden soll
- Pflege durch den Key-Account, nachvollziehbar protokolliert

IM ALLTAG

Der Kunde, der letztes Jahr abgesprungen ist, wird nicht versehentlich wieder angerufen.



Karte mit Umkreis

zuschaltbar

Umkreis aufziehen statt Postleitzahlen vergleichen. Der Fahrtweg entscheidet in der Vermittlung öfter über eine Zusage als das Gehalt, und in einer Liste sieht man ihn nicht.

Kandidaten und Kunden liegen auf derselben Karte, mit Ballung bei vielen Treffern und einem erweiterten Radius, wenn die Umgebung dünn besetzt ist.

- Radius frei einstellbar, Erweiterung bei zu wenigen Treffern
- Kandidaten und Kunden in einer Ansicht
- Sperrlisten greifen auch hier

IM ALLTAG

Auf dem Weg zum Kundentermin liegen vier Interessenten. Das sieht man auf der Karte, nicht in der Tabelle.

05 Profile aufbereiten



Lebenslauf ohne Namen

Der Kandidat lädt über einen persönlichen Link hoch, ohne Konto und ohne Anmeldung. Name, Anschrift, Kontaktdaten und Geburtsdatum werden erkannt und abgedeckt; Erfahrung, Programme und Verfügbarkeit bleiben stehen.

Was zum Kunden geht, trägt Qualifikation ohne Identität. Der ungeschwärzte Lebenslauf lässt sich auf Wunsch erst dann freigeben, wenn ein Vertrag unterschrieben ist. Das ist eine eigene Einstellung, keine Nebenwirkung.

- Erkennung persönlicher Angaben, nicht Schwärzung nach festem Muster
- Texterkennung für eingescannte Unterlagen, in der EU verarbeitet
- Freigabe des Originals an eine Bedingung koppelbar
- Wiedervorlage beim Betreuer, wenn nichts hochgeladen wurde

IM ALLTAG

Der Kunde entscheidet über die Qualifikation, nicht über die Person.



Lebenslauf-Generator

Aus den Angaben des Lebenslaufs entsteht ein Profil in fester Vorlage, eingefärbt in Ihrer Hausfarbe: gleicher Aufbau bei jedem Kandidaten. Der Kunde bekommt kein zusammenkopiertes PDF, sondern ein Dokument, das immer gleich aussieht, auf Wunsch ohne die persönlichen Angaben.

Sechs Vorlagen stehen zur Wahl; eine davon wird für Ihre Instanz gesetzt.

- Sechs Vorlagen, eine je Instanz gesetzt
- Inhalt aus dem Lebenslauf übernommen, nicht abgetippt
- Ausgabe als PDF in Ihrer Hausfarbe, wahlweise anonymisiert

IM ALLTAG

Drei Vorschläge an denselben Kunden sehen gleich aus. Verglichen werden Inhalte, nicht Layouts.

Voraussetzung: Eine eigene siebte Vorlage für Ihr Haus lässt sich bauen. Umfang und Aufwand sagen wir vorher, nicht als Nachforderung.

06 Kommunikation

**Telefonie****Anbindung**

Gewählt wird aus der Anrufliste heraus, das Gespräch landet am Kandidaten. Eingehende Anrufe melden sich mit dem Datensatz, der dazugehört, statt mit einer Nummer.

Angebunden sind Placetel, Webex und Aircall. Je Mitarbeiter wird die Nebenstelle zugeordnet, damit der Anruf im richtigen Fall landet.

- Wählen aus der Liste, ohne die Nummer zu suchen
- Eingehender Anruf öffnet den passenden Datensatz
- Benachrichtigung im System bei eingehendem Anruf
- Telefonie-Kennzahlen je Mitarbeiter

IM ALLTAG

Bei vierzig Anrufen am Tag entfällt das Suchen und Abtippen der Nummer.

Voraussetzung: Ihr bestehender Vertrag bei Placetel, Webex oder Aircall wird genutzt. Die Zuordnung der Nebenstellen richten wir bei der Einführung mit ein.

**Anrufzusammenfassung****zuschaltbar**

Das Gespräch wird auf Wunsch mitgeschrieben und zusammengefasst: was besprochen wurde, was vereinbart ist, was offen bleibt. Die Zusammenfassung hängt am Kandidaten, nicht im Kopf des Recruiters.

Das ist der Unterschied zwischen einer Notiz, die jemand nach dem vierten Telefonat abends schreibt, und einer, die es gibt.

- Zusammenfassung mit Vereinbarungen und offenen Punkten
- Sprachnotiz als Anhang am Fall
- Je Mandant und je Nutzer schaltbar

IM ALLTAG

Beim Übergeben liest der Kollege, was vereinbart wurde, statt danach zu fragen.

Voraussetzung: Die Mitschrift wird eingeschaltet, sobald Einwilligung, Auftragsverarbeitung und Löschfrist bei Ihnen stehen. Wir richten sie dann ein; die Entscheidung darüber treffen Sie.

**Posteingang und Entwürfe**

E-Mail im System, mit Verlauf am Fall, Sammelversand, Kennzeichnungen und Antwortvorschlägen. Geteilte

Postfächer für ein Team, das gemeinsam auf eine Adresse schaut.

Ausgehende Nachrichten können durch eine Freigabe laufen, bevor sie das Haus verlassen, für Häuser, in denen nicht jeder alles im eigenen Namen verschicken soll.

- Geteilte Postfächer für Teams
- Antwortvorschlag zum Übernehmen, gesendet wird nach dem Lesen
- Freigabelauf für E-Mail und Nachrichten
- Zustellbarkeit: Aufwärmphase je Postfach mit Tagesgrenze und Postfachrotation

IM ALLTAG

Zwei Leute schauen auf dieselbe Adresse und sehen, was der andere schon beantwortet hat.

**Kalender und Terminabstimmung****Anbindung**

Wochen- und Monatsansicht mit dem Fall hinter jedem Termin. Der eigene Google-Kalender wird angebunden, damit Termine aus Recrio dort erscheinen und umgekehrt keine Doppelbelegung entsteht.

Terminvorschläge gehen an Kandidat und Kunde, die Bestätigung kommt zurück in den Fall. Eine Absage benachrichtigt die Gegenseite und steht im Verlauf.

- Abgleich mit Google Kalender in beide Richtungen
- Vorschläge an Kandidat und Kunde, Bestätigung landet im Fall
- Absage wird benachrichtigt und protokolliert
- Terminvorschlag durch den Kandidaten über einen widerrufbaren Link

IM ALLTAG

Der private Termin blockiert den Slot auch in Recrio.

Voraussetzung: Angebunden wird Ihr eigenes Google-Konto. Der Zugang bleibt bei Ihnen und ist jederzeit widerrufbar.

**Aktivitätsliste und Nachfassen**

Wer heute dran ist, steht morgens da, in Ihrer Reihenfolge, mit Tagesfortschritt. Nach dem Gespräch wird direkt aus der Liste erfasst.

Dazu zwei getrennte Nachfasslisten: offene Kandidatenvorstellungen über alle Fälle hinweg, und die kurze firmenbezogene Erinnerung. Aufgaben und Fristen entstehen aus dem Fall, nicht in einem zweiten Werkzeug.

- Reihenfolge selbst gesetzt, Fortschritt sichtbar
- Nachfassliste für offene Vorstellungen über alle Fälle
- Aufgaben mit Frist am Fall
- Ergebniserfassung ohne den Fall zu öffnen

IM ALLTAG

Um acht steht die Liste. Niemand entscheidet erst, womit er anfängt.

07 Abschließen

**Verträge und Unterschrift****Anbindung**

Dokumente, Fristen und Stand am Kunde-Kandidat-Paar, mit Versionen und Historie. Die Probezeit läuft mit, und wer sie im Blick behalten muss, bekommt sie vorgelegt.

Unterschiedene Dokumente laufen über DocuSign zurück in den Fall, statt in einem Ordner auf dem Server zu landen.

- Versionen mit vollständiger Historie
- Probezeit und Fristen laufen mit und werden vorgelegt
- Elektronischer Rücklauf landet am Fall

IM ALLTAG

Kommt eine geänderte Fassung, hängt Version 2 daneben, nicht darüber.

Voraussetzung: Für den elektronischen Rücklauf wird Ihr DocuSign-Konto angebunden. Versionen, Fristen und Historie funktionieren unabhängig davon.

**Rechnung****Anbindung**

Das Honorar steht bereits am Fall, weil es dort vereinbart wurde. Die Rechnung entsteht daraus und geht an lexoffice, statt am Monatsende noch einmal zusammengesucht zu werden.

- Grundlage ist der Fall selbst, keine Nebenaufstellung
- Übergabe an lexoffice
- Keine Nacharbeit am Monatsende

IM ALLTAG

Niemand geht die Fälle noch einmal durch, um zu sehen, was abzurechnen ist.

Voraussetzung: Angebunden wird Ihr eigenes lexoffice-Konto.

08 Portale, Abläufe und KI

**Kunden- und Kandidatenportal****zuschaltbar**

Ihre Kunden sehen vorgeschlagene Profile, geben Rückmeldung und schlagen Termine vor, ohne dass jemand Mails hin- und herschiebt. Kandidaten laden Unterlagen nach und sehen ihren Stand.

Beide Portale sind einzeln schaltbar. Ihre Kunden können sich auf Wunsch selbst registrieren; Kandidatenzugänge vergeben Sie aus einem Datensatz, den Sie schon haben.

- Rückmeldung zu Profilen landet unmittelbar im Fall
- Terminvorschlag durch den Kunden
- Selbstregistrierung für Kunden, optional
- Eigene Rollen für Portalzugänge, getrennt von den Mitarbeiterrollen

IM ALLTAG

Der Kunde sagt im Portal zu zwei von drei Profilen Ja, und das steht sofort im Fall.

**Workflows**

Ein eigener Baukasten. Ein Workflow hat einen Auslöser und danach Schritte, die nacheinander laufen: warten, eine Bedingung prüfen, einen E-Mail-Entwurf zur Freigabe anlegen, einen Status setzen, eine Notiz oder eine Wiedervorlage schreiben, oder ein fremdes System per HTTP aufrufen.

Gestartet wird durch ein Ereignis im System (Fall angelegt, Status geändert, Kandidat oder Firma angelegt) oder von Hand. Jeder Lauf wird protokolliert, mit Erfolgen, Fehlschlägen und dem Zeitpunkt des letzten Durchgangs.

- Auslöser: Ereignis im System oder Knopfdruck
- Schritte: warten, prüfen, Entwurf, Status, Notiz, Aufgabe, HTTP-Aufruf
- Zustände Entwurf, aktiv und pausiert

- Laufprotokoll mit Fehlerzähler

IM ALLTAG

Ein Ablauf, der stillschweigend nicht mehr läuft, fällt am Protokoll auf.

 Recrio AI zuschaltbar

Ein eigener Arbeitsbereich, in dem Sie den Bestand fragen können, statt ihn zu durchsuchen: wer auf eine Stelle passt und warum, was in einem Lebenslauf steht, was im letzten Telefonat besprochen wurde, welche Fälle ein Kunde offen hat, und wie eine Antwort auf eine Mail lauten könnte.

Er sitzt daneben, nicht darüber: Er schlägt vor, fasst zusammen und sucht. Entschieden wird von Menschen, und jede Entscheidung bleibt am Fall nachvollziehbar.

- Fragen an den Bestand mit begründeter Antwort
- Auslesen von Lebensläufen als Vorschlag ins Profil
- Zusammenfassung von Gesprächen am Fall
- Antwortentwürfe im Ton Ihres Hauses, gesendet wird nach dem Lesen

IM ALLTAG

„Welche Fälle hat dieser Kunde offen?“ Die Antwort steht, bevor der Termin beginnt.

09 Weitere Module

 Dokumente, Job-Quellen und LinkedIn zuschaltbar

Unterschiedene Dokumente laufen aus dem angebundenen Postfach zurück in den Fall. Job-Quellen halten fest, über welche Kanäle Stellen ausgeschrieben werden. Die LinkedIn-Ansicht bündelt, was von dort hereinkommt.

Alle drei sind Beispiele für Module, die ein Haus braucht und das nächste nie einschaltet, und die deshalb einzeln schaltbar sind.

- Rücklauf aus dem Postfach landet am Fall
- Kanalherkunft am Datensatz
- Gebündelte Ansicht der LinkedIn-Eingänge

IM ALLTAG

Der unterschriebene Vertrag landet am Fall statt im Ordner „Downloads“.

 Öffentliche Links ohne Konto

Drei Stellen, an denen jemand von außen etwas tut, ohne sich anzumelden: der Kandidat lädt seinen Lebenslauf über einen persönlichen Link hoch, er schlägt über einen zweiten Link einen Termin vor, und ein Bildschirm im Empfangsbereich zeigt über einen dritten offene Stellen an.

Jeder dieser Links lässt sich einzeln zurückziehen.

- Lebenslauf-Upload ohne Anmeldung
- Terminvorschlag durch den Kandidaten
- Stellenanzeige für einen Bildschirm im Empfang
- Jeder Link einzeln widerrufbar

IM ALLTAG

Wer einmal einen Lebenslauf schickt, muss sich dafür nicht registrieren.

Oberfläche und Geräte

Vollständig zweisprachig deutsch und englisch, umschaltbar je Nutzer. Benachrichtigungen erreichen auf Wunsch das Mobilgerät. Eine Kommandoleiste springt an jede Stelle des Systems, ohne die Maus zu benutzen.

- Deutsch und Englisch, je Nutzer umschaltbar
- Kommandoleiste zum Springen und Suchen
- Benachrichtigungen auf dem Mobilgerät

IM ALLTAG

Wer den ganzen Tag im System arbeitet, tut das über die Tastatur.

10 Rollen und Sichtbarkeit

Acht Rollen, dazu die beiden Portalrollen. Wer was sieht, hängt an der Rolle und wird auf dem Server je Datensatz geprüft, nicht in der Oberfläche ausgeblendet. Ein direkter Link auf einen Datensatz, den jemand nicht sehen darf, führt deshalb ins Leere und nicht an der Prüfung vorbei.

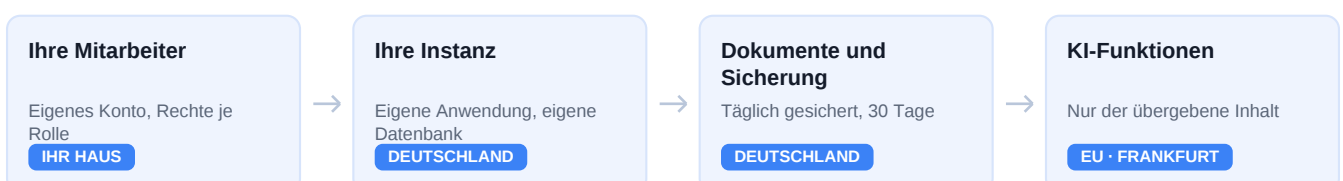
	Fälle	Kandidaten	Kunden	Kampagnen	Rechnung	Auswertung	Verwaltung
Geschäftsführung	●	●	●	●	●	●	●
Key-Account	●	●	●	●	○		○
Recruiting	●	●	●	○			
Nachfassen	○	●	○				
Marketing				●			
Buchhaltung	○			○	●		
Verwaltung	●	●	●	●	●	●	●
Kundenportal	○		○				
Kandidatenportal	○						

Gefüllter Punkt: vollständiger Zugriff. Offener Ring: eingeschränkt auf die eigenen Vorgänge. Die Zuschnitte werden bei der Einrichtung an Ihr Haus angepasst.

- Vollständige Statushistorie je Vorgang: wer hat wann welchen Status gesetzt
- Aktivitäts- und Notizhistorie mit Ersteller und Zeitstempel
- Protokollierung von Anmeldungen und administrativen Änderungen
- Löschrufen nach DSGVO mit einer Vorwarnliste, die 60 Tage im Voraus zeigt, welche Datensätze ablaufen

11 Betrieb, Sicherheit und Datenschutz

Recrio wird je Kunde als eigene Instanz betrieben: eigene Anwendung, eigene Datenbank, eigene Adresse. Es gibt keine gemeinsame Datenbank, in der Ihr Bestand neben dem eines anderen Hauses liegt. Datenbank, hochgeladene Dokumente und Sicherungen liegen in einem nach ISO/IEC 27001 zertifizierten Rechenzentrum in Deutschland. Jede weitere Verarbeitung findet in der EU statt.



Ein Drittlandtransfer findet nicht statt. Die KI-Funktionen laufen über Google Cloud Vertex AI in der Region Frankfurt, die Texterkennung für eingescannte Lebensläufe ebenfalls in der EU. Für beide besteht ein Auftragsverarbeitungsvertrag; eine Nutzung der Inhalte zum Training der Modelle ist ausgeschlossen, eine dauerhafte Speicherung beim Anbieter findet nicht statt.

- Durchgängige Transportverschlüsselung, Verschlüsselung auf Datenträgerebene, Zugangs-Tokens angebundener Dienste zusätzlich verschlüsselt
- Passwörter und API-Schlüssel ausschließlich als Hash gespeichert, Schlüssel einzeln widerrufbar
- Getrennte Umgebungen für Entwicklung, Test und Produktion; für Entwicklung und Test keine echten Personendaten
- Tägliche Sicherung von Datenbank und Dateispeicher, 30 Tage Aufbewahrung, ebenfalls in Deutschland
- Zugriffe auf Produktivdaten nur anlassbezogen für Betrieb, Support und Fehlerbehebung

Zum Vertrag gehört ein Auftragsverarbeitungsvertrag nach Art. 28 DSGVO mit namentlich benannten Unterauftragsverarbeitern, Anlage der technischen und organisatorischen Maßnahmen und Änderungshistorie. Ändert sich etwas an Hosting, Dienstleistern oder Maßnahmen, erhalten Sie vier Wochen vorher die neue Fassung; eine Verlagerung der Verarbeitung aus der EU heraus ist ausgeschlossen. Ein vollständiger Export Ihrer Daten ist jederzeit möglich, ohne Zusatzkosten.

12 Zusammenspiel mit Ihren Systemen

Recrio ersetzt nicht, was in Ihrem Haus bereits gut läuft. Es führt die Vermittlung und übergibt an der richtigen Stelle: die Abrechnung an die Buchhaltung, das Telefonat an die Telefonanlage, den Termin an den Kalender. Angebunden wird jeweils Ihr eigenes Konto, damit Verträge und Daten dort bleiben, wo sie hingehören.



Telefonanlage

Placatel, Webex oder Aircall. Gewählt wird aus Recrio, das Gespräch landet am Fall, die Kennzahlen laufen je Mitarbeiter mit.



Kalender

Google Kalender in beide Richtungen. Termine aus Recrio erscheinen dort, Belegungen von dort blockieren hier.



Buchhaltung

lexoffice. Das am Fall vereinbarte Honorar wird als Rechnung übergeben, ohne dass jemand am Monatsende Fälle durchsieht.



Unterschrift

DocuSign. Unterschriebene Dokumente laufen zurück in den Fall, mit Version und Zeitstempel.



Anzeigen

Meta. Bewerber-Leads aus Ihren Kampagnen kommen mit Herkunft und Kosten je Anfrage herein.



Eigene Systeme

REST-Schnittstelle mit Dokumentation, benannte API-Schlüssel je Nutzer und Webhooks auf Fall- und Kandidatenereignisse mit Zustellprotokoll und drei Zustellversuchen.

Die Zeitwirtschaft laufender Einsätze (Stundenzettel, Schichten, Lohn) bleibt in Ihrem bestehenden Programm. Recrio bildet die Vermittlung ab und hängt über die Schnittstelle daran. Wer beides in einem System führen will, sagt es im Gespräch; was Ihr Ablauf braucht, kann gebaut werden.

Recrio wird je Haus eingerichtet, nicht ausgerollt. Fehlt eine Funktion, sagen wir vor der Unterschrift, was sie kostet und wie lange sie dauert, nicht in einer Nachforderung.

13 Einführung und Betrieb

Wochen, keine Monate. Die Einführung läuft in fünf Schritten, und Sie haben von der ersten Stunde an denselben Ansprechpartner: den, der Ihre Instanz auch einrichtet.

- 1 Aufnahme**
Wir gehen Ihren heutigen Ablauf durch: Phasen, Rollen, Vorlagen, was wo liegt. Daraus entsteht die Konfiguration.
 - 2 Ihre Instanz**
Eigene Umgebung, eigene Datenbank, Ihre Adresse und Ihr Logo in der Anwendung. Getrennt von jedem anderen Kunden.
 - 3 Datenübernahme**
Bestehende Kandidaten, Firmen und Historie werden übernommen, Lebensläufe kommen stapelweise herein.
 - 4 Vorlagen und Abläufe**
E-Mail-Vorlagen, Erinnerungen, Nachfassketten: das, was heute im Kopf einzelner Mitarbeiter steckt.
 - 5 Schulung und Start**
Zwei Termine für das Team, getrennt nach Rollen. Danach vier Wochen begleiteter Start mit direktem Draht.
- Betrieb, Wartung, Sicherheitsaktualisierungen und Sicherungen sind im monatlichen Betrag enthalten
 - Neue Funktionen der Plattform kommen ohne Aufpreis in Ihre Instanz
 - Support geht an den Entwickler, nicht an ein Ticketsystem

14 Warum Recrio

Es gibt Bewerbermanagement, es gibt allgemeine CRM-Systeme, und es gibt Branchenlösungen für die Zeitarbeit. Recrio ist für die Vermittlung gebaut: ein Kandidat, ein Kunde, ein Honorar. Alles darin hängt daran.



Anonymisiert von Haus aus

Der geschwärzte Lebenslauf ist keine Zusatzfunktion, sondern der Normalfall: erkannt, abgedeckt, auf Knopfdruck versandfertig.



Das Honorar am Fall

Nicht in einer Nebenrechnung, sondern dort, wo es vereinbart wurde. Daraus entsteht die Rechnung ohne Zusammensuchen.



Ihre Bezeichnungen

Phasen, Felder und Abläufe folgen Ihrem Haus. Sie warten nicht auf ein Standardfeld, das zu Ihrem Ablauf passt.



Ihre eigene Instanz

Eigene Datenbank, eigene Adresse, Ihr Logo. Ihre Kandidaten liegen nicht in derselben Tabelle wie die Ihres Wettbewerbers.



Aus der Branche

Einer der Partner führt selbst eine Personalvermittlung und arbeitet täglich mit Recrio. Von Vermittlern für Vermittler.



Kurze Wege

Ein kleines Team, kein Ticketsystem. Ein Sonderwunsch dauert Tage, nicht ein Quartal.

Der nächste Schritt ist ein Gespräch von 30 Minuten, in dem wir Ihren Vermittlungsablauf durchgehen und Ihnen sagen, was Recrio davon abbildet. Wintic GmbH · Erik Winter · erik.winter@wintic.de · recrio.de