

Salesforce optimiert den globalen Rekrutierungsprozess mithilfe von DocuSign und Workday.

Salesforce rekrutiert auf fünf Kontinenten neue Mitarbeiter, um seinem globalen Wachstum gerecht zu werden. Jeder Arbeitsmarkt stellt das Unternehmen vor neue Herausforderungen, um die besten und intelligentesten Talente zu rekrutieren. Zeitliche Koordination ist hierbei essentiell und selbst die kleinsten Details spielen in der wettbewerbsfähigen Technologieindustrie eine große Rolle.

Für Summer Ford, Salesforce Senior Director of Recruiting Operations, war es essentiell den Erwartungen der Kandidaten zu entsprechen und dies war nur möglich, wenn Prozesse digitalisiert werden würden. Mit eSignature und digitalen Verträgen, die in die Personalabteilung integriert wurden, konnte das Unternehmen auf dem internationalen Arbeitsmarkt Schritt halten.

Salesforce begann seine Reise mit der DocuSign Agreement Cloud für die Personalabteilung in 2012, indem Sie DocuSign eSignature in den USA implementierten. Dies führte zu einer weltweiten Akzeptanz, die dem Unternehmen ermöglichte, schneller engagierte Kandidaten ausfindig zu machen und die Arbeitsverträge schnell unterzeichnet zu bekommen – ganz ohne Papier und manuelle Prozesse. 2018 begann Salesforce Workday zu verwenden und konnte mithilfe der vorgefertigten Workday-Integration von DocuSign diesen einfach mit seinem neuen HCM System verbinden.

Mehr Talent, weniger Papierkram

Bevor die DocuSign Agreement Cloud für die Personalabteilung implementiert wurde, mussten sich die Personalierer auf Papierdokumente verlassen. Den Status der papierbasierten Dokumente im Auge zu behalten war jedoch eine große Herausforderung, die Mitarbeiter belastete und Kandidaten frustrierte.

„Schon vor einigen Jahren sind die Kandidaten davon ausgegangen, dass Dokumente vom Telefon aus unterschrieben werden können und Dinge schnell von statten gehen“, sagt Ford.

Ford erklärt, dass damals Talente nur eingestellt werden konnten, wenn eine Führungskraft physisch im Büro anwesend war. Die Arbeitsverträge wurden persönlich mit Hand unterzeichnet und im Anschluss per Post oder Fax an die Kandidaten zurückgeschickt.

Die Integration von DocuSign in Workday ermöglicht Fords Personalierer, Kandidaten schnell einzustellen, ohne Unterschriften hinterher jagen zu müssen oder haufenweise Papierberge zu verwalten. Außerdem kann das Team Mitarbeiterverträge und Daten innerhalb von Workday verwalten – ein entscheidender Vorteil für das schnell wachsende globale Unternehmen. Im Jahr 2012, als Salesforce DocuSign eSignature einführte, beschäftigte das Unternehmen rund 8.000 Mitarbeiter. Bis 2018 konnte das Unternehmen seine Mitarbeiterzahl auf 29.000 expandieren.

Im Vergleich

Vor
DocuSign

Nach
DocuSign

5 Tage
durchschnittliche
Zeit, um einen
Arbeitsvertrag
fertigzustellen

**1 Tag oder
weniger**
durchschnittliche
Zeit, um einen
Arbeitsvertrag
fertigzustellen

80%
durchschnittliche
Kostensenkung pro
Arbeitsvertrag

„DocuSign hat die Art und Weise verändert, wie wir Mitarbeiter rekrutieren und einstellen. Das Team kann es heutzutage nicht mehr glauben, dass wir früher die Einstellungen mit papierbasierten Prozessen verwaltet haben.“

Summer Ford
Senior Director of Recruiting Operations
Salesforce

„DocuSign hat die Art und Weise verändert, wie wir Mitarbeiter rekrutieren und einstellen. Das Team kann es heutzutage nicht mehr glauben, dass wir früher die Einstellungen mit papierbasierten Prozessen verwaltet haben“, erklärt Ford.

Eine Rekrutierungsstrategie, die dem innovativen Ruf von Salesforce entspricht

Die nahtlose Integration von DocuSign und Workday ermöglicht es den Salesforce-Personalern – und Tausenden Kandidaten – den Rekrutierungsprozess komplett digital abzuschließen und das jedes Jahr. Letztes Jahr konnte das Team Verträge für rund 7.000 Neueinstellungen erstellen, sowie Angebotsschreiben und Verträge, die letztendlich nicht zu einer Einstellung führten.

„Die Rekrutierung von Talenten ist wirklich umkämpft. Wir müssen uns von anderen unterscheiden, um den Talenten die Erfahrung zu bieten, die sie erwarten.“

Summer Ford
Senior Director of Recruiting
Salesforce

Aufgrund der kombinierten Effizienz von beiden Lösungen waren die Personalern von Salesforce in der Lage den Rekrutierungsprozess zu beschleunigen und bieten Kandidaten eine optimierte und moderne Einstellungserfahrung. Infolgedessen konnte Salesforce die durchschnittlich benötigte Zeit von fünf Tagen zu weniger als einen Tag verringern.

Der Schlüssel zu einer schnellen, fehlerfreien globalen Rekrutierung? Digitale Verträge.

Personaler bei Salesforce, insbesondere in Europa, sind oft für die Einstellung in mehreren Ländern verantwortlich. Folglich müssen sich diese mit Verträgen und anderen Dokumenten in verschiedenen Sprachen und gesetzlichen Bestimmungen auseinandersetzen.

Diese Verwaltungsbelastungen könnten hier zu kostspieligen menschlichen Fehlern, wie die Eingabe von ungenauen Gehaltsangaben in einem Arbeitsvertrag, führen. Mit der heutigen Technologie, geben lokale Personalern jetzt Angebotsdetails in Workday ein, welche dann automatisch in DocuSign eSignature aufgenommen werden. Sobald ein Vertrag unterschrieben ist, werden alle Daten in Workday aktualisiert, das Angebotsschreiben mit einbezogen. DocuSigns globale Reichweite (verfügbar in 43 Sprachen und in 188 Ländern in Gebrauch) und die nahtlose Integration in Workday macht DocuSign und Salesforce zu einer perfekten Partnerschaft, die Lokalisierungsprobleme behebt.

„Für uns ist es definitiv risikofreier, als wenn viele verschiedene Menschen wichtige Dokumente vorbereiten, die voller Informationen sind“, sagt Ford.

Der Umstieg von einem komplett papierbasierten System zu einer einzigen integrierten Erfahrung mit Workday und DocuSign ermöglicht es dem Salesforce Team mit dem globalen Wachstum des Unternehmens Schritt zu halten. Dies wäre mit Papier einfach nicht möglich gewesen.

Über DocuSign

DocuSign unterstützt Unternehmen bei der Verknüpfung und Automatisierung aller Prozesse zur Vorbereitung, Unterzeichnung, Umsetzung und Verwaltung von Vereinbarungen und Verträgen. Als Teil der DocuSign Agreement Cloud bietet DocuSign die e-Signatur an – nicht weniger, als die weltweit führende Methode, um auf praktisch jedem Gerät, an jedem Ort und zu jeder Zeit digital unterzeichnen zu können. Heute nutzen mehr als 500.000 Kunden und Hunderte Millionen Anwender in über 180 Ländern DocuSign, um ihre vertraglichen Abstimmungsprozesse zu vereinfachen .

DocuSign Germany GmbH

Neue Rothofstr. 13-19
60313 Frankfurt
Deutschland

docuSign.de

Mehr Informationen unter:

+49 800 186 08 56