

Wie Procom Wandel angenommen, früh auf KI gesetzt und gewonnen hat

Herausforderung:

Das alte Erfolgsrezept reichte nicht mehr aus. Staffing ist ein hochkompetitiver Markt, in dem Geschwindigkeit, Qualität und Kosteneffizienz über Erfolg entscheiden. Kandidat:innen bewerben sich heute schneller denn je, Kunden erwarten mehr.

Procom musste Marktanteile ausbauen und ambitionierte Wachstumsziele erreichen, ohne zusätzliche Mitarbeitende oder steigende operative Kosten. Gleichzeitig bremsten administrative Aufgaben wie CV-Formatierung, Profilversand-Notizen, Screening und Sourcing die Produktivität der Recruiter, insbesondere im Junior-Team. Weitermachen wie bisher bedeutete: zurückfallen.

Lösung:

Procom entschied sich bewusst gegen Abwarten. Gemeinsam mit Bullhorn führte das Team **Amplify** früh ein und setzte auf Fortschritt statt Perfektion. Durch **KI-gestütztes Screening, automatisierte CV-Aufbereitung, standardisierte Profilversand-Templates und Chat-basierte Insights wurden administrative Reibungsverluste eliminiert.** Recruiter konnten sich wieder auf wertschöpfende, beziehungsorientierte Arbeit mit Kandidat:innen und Kunden konzentrieren. Gleichzeitig schuf Amplify Transparenz über Recruiter- und Kandidatenverhalten und ermöglichte eine kontinuierliche Optimierung von Training, Prozessen und Engagement.

Ergebnisse:

Die Zahlen zeigen, was möglich ist, wenn man Prozesse neu denkt:

- **10 % der Platzierungen** wurden bereits im ersten Monat über den Amplify-Screener generiert
- **Steigerung der Conversion Rate von 20 % auf 33 %** durch konsistente, professionelle Profile
- **Junior Recruiter schneller produktiv,** deutlich verkürzte Ramp-up-Zeit
- **Kandidateninteraktion auch außerhalb der Geschäftszeiten**
- **Skalierung ohne steigende Kosten** – ein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil für langfristiges Wachstum

“Was dich letztes Jahr hierhergebracht hat, bringt dich nächstes Jahr nicht weiter.“

COO, Procom **Wendy Kennah**

Wie Employment Solutions of New York aufhörte zu warten, Screening automatisierte und jenseits klassischer Grenzen skalierte

Herausforderung:

Große Volumen lassen sich nicht allein über Telefonate skalieren. Als High-Volume-Staffing-Unternehmen im Light-Industrial-Umfeld stand ESNY vor einer klaren Realität: Manuelles Recruiting funktioniert in dieser Größenordnung nicht. Bei hunderten, teils tausenden, Bewerbungen pro Stelle war es unmöglich, jede:n Kandidat:in persönlich zu kontaktieren. Manuelle Ansprache senkte Rücklaufquoten, verlangsamte Einstellungen und bremste das Wachstum. Das alte Modell geriet an seine Grenzen.

Lösung:

Employment Solutions of New York entschied sich für einen klaren Schnitt und führte **Bullhorn Amplify** ein, um Erstkontakt und Screening zu automatisieren. Mit dem KI-gestützten Screener wurden Bewerber:innen unmittelbar nach Eingang der Bewerbung kontaktiert; etwas, das kein menschliches Team leisten könnte. **Amplify ermöglichte konsistente, sofortige Ansprache, verbesserte die Candidate Experience** durch sprachbasierte Interaktion und entlastete Recruiter, sodass sie sich auf strategische Aufgaben konzentrieren konnten. KI übernahm die Top-of-Funnel-Interaktion rund um die Uhr.

Ergebnisse:

Die Zahlen bestätigten den Ansatz:

- **70 % Abschlussquote beim Screening** in High-Volume-Rollen
- **30 Platzierungen** in nur 6 Wochen über Amplify
- **4,6 von 5 Sterne im Candidate Experience Rating,** auch in einem traditionell technologiefernen Umfeld
- Exponentielle Skalierung der Kandidatenansprache, **ohne zusätzliche Recruiter-Kapazitäten**

“Wir hatten mit etwas Zurückhaltung gerechnet. Doch sobald Kandidat:innen auf unsere Website weitergeleitet werden, lieben sie den Screener. Besonders die Sprachfunktion ist ein großer Vorteil für Menschen, die weniger technikaffin sind.“

Technical Project Manager, Employment Solutions of New York **Steven Popovich**

Wie Tal Healthcare das alte Modell hinter sich ließ, Amplify einführte und Produktivität neu definierte

Herausforderung:

Im schnelllebigen Healthcare-Staffing-Markt bedeuten manuelle Prozesse Stillstand. Während KI die Branche veränderte, wollte Tal Healthcare Kunden und Wettbewerbern einen Schritt voraus sein. Bestehende Workflows waren zeitintensiv, stark manuell geprägt und bremsten den Weg von Intake bis Profilversand. Um effizient mit einem schlanken Team zu wachsen, musste Tal Healthcare Arbeitsweisen grundlegend neu aufsetzen, ohne Abstriche bei Candidate- oder Customer Experience. Der Abstand zwischen transformierten und nicht transformierten Unternehmen wuchs rapide.

Lösung:

Tal Healthcare entschied sich bewusst gegen kosmetische Prozessanpassungen und implementierte **Bullhorn Amplify** als Fundament neuer Workflows. Durch die durchgängige Einbettung von Amplify, von Enrichment über Screening bis Automatisierung, wurden manuelle Aufgaben wie die Erstellung von Stellenanzeigen und Datenbereinigung vollständig eliminiert. Amplify ermöglichte schnellere, konsistenter Workflows und gab Recruitern gleichzeitig den Freiraum, sich auf strategische, beziehungsorientierte Arbeit und eine echte Kandidatenansprache zu konzentrieren, die am Ende auch wirklich zu erfolgreichen Besetzungen führt.

Ergebnisse:

Die Transformation zeigte schnell messbare Wirkung:

- **Stellenanzeigen in Minuten erstellt** und den manuellen Aufwand um einen ganzen Arbeitstag reduziert
- **87 % der Jobs automatisch angereichert,** bessere Datenqualität und mehr Automatisierung
- **Stabile Screening-Abschlussquoten von 90 %**
- **21 % mehr Platzierungen aus dem eigenen Kandidatenpool**
- **Deutlich gestiegerte Recruiter-Produktivität,** Wachstum ohne zusätzliches Headcount
- **Fokusverlagerung von Administration auf Umsatzgenerierung**

“Früher hatten wir eine Person im Operations-Team, die Stellenanzeigen erstellt hat und das konnte gut einen ganzen Tag dauern. Heute, mit Enrich, wird die Stellenanzeige automatisch innerhalb weniger Minuten geladen, sobald wir die Position öffnen, ganz ohne manuelle Eingreifen.“

Vice President of Recruitment Operations, Tal Healthcare **Kelly Santiago**