

Как построить эффективное партнерство бизнеса и государственных учреждений?

на примере Авито Работы

Айна Чарыева,

Старший менеджер по развитию клиентов



Авито – крупнейшая в России IT платформа



23 млн

уникальных пользователей
в день



60 млн

уникальных пользователей
в месяц

7,8млн

объявлений



5,85млн

вакансий



1,78млн

резюме



27млн

человек в год
помогаем трудоустроить



1,7млн

работодателей



2,5млн

соискателей ежедневно ищут
работу на Авито





Как и почему государственные компании становятся клиентами Авито Работы

Анализ текущей
потребности

Подготовка
индивидуального
предложения

Согласование
документации

Настройка личного
кабинета,
обучение сотрудников

Контроль результатов

Возможность подключения
дополнительных сервисов
рекламы и автоматизации

Что получают государственные компании, когда становятся клиентами Авито Работы

Персонального менеджера

Определение
индивидуальной воронки
найма и необходимых
бюджетов

Обучение сотрудников
отдела подбора

Новый инструмент
автоматизации процесса
подбора персонала

Новый инструмент
рекламы

Поддержку в нестандартных
ситуациях и
срочных запросах

Дополнительные форматы взаимодействия

1

Подготовка
аналитических
материалов

2

Выступления на
мероприятиях,
организация совместных
мероприятий,
обмен опытом

3

Трехстороннее
сотрудничество
Авито Работа - СЗН -
Работодатель

Основные принципы партнерства



Открытость к изучению новых современных инструментов

МОДЕРНИЗАЦИЯ



Готовность к диалогу с бизнесом, учитывая внутренние особенности каждой из сторон, взаимовыгодное отношение

КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ



Продумывание плана проектов наперед, вовлеченность на всех этапах их реализации

ПРОАКТИВНОСТЬ