



Binnen Square One





Inleiding

Square One Resources is een van de leidende uitzendkantoren voor IT-specialisten in het Verenigd Koninkrijk. Sinds onze oprichting in 1995, zijn we snel en wezenlijk gegroeid tot een financieel gezond bedrijf, met een gevestigde reputatie van uitstekende service. Al meer dan tien jaar richten we onze consultants op gespecialiseerde markten in het Verenigd Koninkrijk en in Europa om betrouwbare, vernieuwende en duurzame rekruteringsoplossingen te bieden.

In veel van onze specialisaties / niches van de technische markt zijn we marktleider voor het aanbieden van permanente en tijdelijke rekruteringsoplossingen. Ons geheim ligt in het nastreven van een dienstverlening die de norm overstijgt en de toegevoegde waarde van ons gespecialiseerd marktinzicht in de IT- branche. Het is ons doel om de instinctieve keuzepartner te zijn wanneer een klant geconfronteerd wordt met een rekruteringsprobleem.

Onze reputatie voor kwalitatief hoogstaande service en aflevering is gebaseerd op een formule van gevestigde verticale technologie sectoren. Onze consultants zijn gespecialiseerd in rekrutering binnen de volgende vaardigheden:



Oracle/PeopleSoft

Square One is een officiële Oracle Partner via het Oracle Partner Network (OPN). Zo bevinden wij ons in een unieke positie om onze leidende rol te blijven vervullen. Onze gespecialiseerde aanpak heeft ons in de positie gebracht als een van de voornaamste leveranciers van Oracle E-Business Suite, Oracle Core Technology, Oracle Retail, PeopleSoft en Siebel in West-Europa.

Voor onze toepassingen van Oracle, PeopleSoft en Siebel beschikken we over hooggekwalificeerde rekruteringsconsultants met kennis van de gespecialiseerde markt en de rekruteringscyclus, die in goede verstandhouding met onze klanten inspelen op hun tijdelijke en permanente noden, langs de 'routemap' naar Fusie.



SAP

Square One heeft meer dan tien jaar ervaring als het leidende bedrijf op vlak van SAP-rekrutering van specialisten. Onze toegewijde teams van ervaren SAP contractuele en permanente consultants werken momenteel aan enkele van de meest in het ooglopende SAP-projecten in Europa. Onze betrokkenheid bij huidige en toekomstige projecten creëert een rijke kennisbron voor onze consultants en niet in het minst een ongeëvenaard inzicht in marktтарieven waarvan onze klanten en kandidaten voortdurend kunnen profiteren.

Onze unieke expertise maakt het mogelijk dat we onze klanten per trimester een update van hun 'tariefkaart' kunnen aanbieden. Op die manier betalen ze het juiste bedrag voor de vaardigheden die ze nodig hebben om hun SAP-projecten tot een goed einde te brengen.

Onze SAP-specialisten zijn meertalig en ondersteunen klanten en kandidaten in het Verenigd Koninkrijk, Europa en elders in de wereld. In Europa hebben we klanten in Italië, Spanje, Frankrijk, Duitsland, Scandinavië en in Nederland beschikken we over een toegewijd ontwikkelingskantoor.

Databases & Development

(Microsoft Technologies, Java/J2EE, Digital Media, SQL/Oracle, Middleware, CRM, CMS)

Square One is een van de toonaangevende leveranciers van hooggekwalificeerd personeel voor databases en ontwikkelingen. We voorzien de markt direct en indirect via de netwerken van Microsoft/IBM en Sun Partner. Ons team beschikt zowel over deskundigen in development en DBA-functies, als over specialisten in niches die moeilijk in te vullen zijn zoals Biztalk, Sharepoint, Websphere, Teamsite, Chordiant en Interwoven. Ons inzicht in de heersende trends op dit gebied zorgt er voor dat we meteen de beste tijdelijke en permanente kandidaten kunnen aanbieden aan onze klanten. Door onze markten als onze broekzak te kennen verzekeren we correcte tarieven. Onze creativiteit en ons dynamisme doen onze service voortdurend uitstijgen boven het gemiddelde van de rekruteringsmarkt.

Nu de vraag naar de modernste IT-vaardigheden groeit, kan Square One daar snel op inspelen - onze teams op de verticale markt zijn groot genoeg om snel te kunnen reageren op grote veranderingen. We kunnen de meest efficiënte en volledige service aanbieden als mogelijk, van juniorposities tot seniorposities, zowel voor support, development als zakenprofielen in alle technologieën.

Square One Pharma Resources is in januari 2003 opgericht als een nieuw onderdeel van Square One om te specialiseren in de rekrutering van permanent, tijdelijk en freelance medisch en farmaceutisch personeel in Europa.

Onze Pharma-consultants hebben hun sporen verdiend in de medische en farmaceutische wereld en combineren dat met kennis en ervaring in rekrutering, dus we begrijpen werkelijk de noden van onze klanten, kandidaten en de zaakvoerders in dit complexe marktonderdeel. Het is ons doel om onze klanten te ondersteunen in medisch onderzoek en de farmaceutische markt door op alle niveaus personeel te rekruteren.



Steekt er met kop en schouders boven uit

Als rekruteringsverantwoordelijke van uw bedrijf - of het nu over tijdelijke of vaste contracten of beiden gaat - kunt u kiezen uit een brede waaier van selectiebureaus. Waarom dan Square One?

Gespecialiseerde rekruteringservice - Wanneer onze teams een aanvraag krijgen, zorgt hun gespecialiseerde aanpak ervoor dat ze snel de beste beschikbare kandidaten vinden. We verbinden ons ertoe om de best beschikbare cv's binnen 2 uur voor tijdelijke opdrachten en 4 uur voor vaste opdrachten door te sturen.

Gespecialiseerd in verschillende technologieën - We bieden deze gespecialiseerde aanpak aan voor het hele IT-spectrum. We beschikken over de structuur en de ervaring om de prestaties van al onze gespecialiseerde teams te beheren, de levering te harmoniseren en zo een volledige IT-rekruteringsoplossing te bieden. Ons model biedt klanten de voordelen van een gespecialiseerde leverancier van een groot aantal technologieën die vaak via één contactpersoon bereikt kunnen worden - en dat spaart tijd en middelen uit.

Business Partnerships - Ons succes is gebaseerd op bewezen diensten en leveringen die gebaseerd zijn op de herkenning van de impact van onze service op klanten. Onze partnerships met zowel klanten als kandidaten zijn gebaseerd op open communicatie, verstand van hun omgeving, drang en toewijding, wederzijds vertrouwen, respect en verantwoordelijkheid. Naarmate de verbintenis groeit, stijgt de efficiëntie van de levering omdat we het proces aanpassen en afstemmen. Onze klanten hebben vertrouwen in ons advies omdat het steunt op ervaring, kennis en bewijzen. Door de marktinformatie te delen maken we het voor hen mogelijk projecten en departementen efficiënt te beheren op het gebied van begroting en aantal geschikte middelen.

Relaties opbouwen

Klanten - Ons klantenbestand is divers en omvat de meeste industriële sectoren, zowel openbare als privé-bedrijven. We werken zowel met kleine en middelgrote ondernemingen, één op zeven bedrijven uit de Fortune 500, als organisaties van lokale, nationale en internationale overheden en niet-gouvernementele organisaties. Ongeveer 98% van onze klanten keert telkens terug om zaken te doen met ons, wetend dat zij vanaf de eerste keer de beste kandidaten krijgen.

Kandidaten - Het is van fundamenteel belang voor de bedrijfsfilosofie en het succes van Square One dat er wordt geïnvesteerd in open en duurzame relaties. Kandidaten keren telkens naar ons terug omdat ze vertrouwen hebben in de kennis en de ervaring van onze consultants. De klant heeft hier voordelen bij:

We kunnen het salaris en de loontarieven beter tegen de markt houden.

We weten of een kandidaat geëngageerd zal blijven in een bepaalde functie.

Onze gecombineerde kennis van de markt en ons kandidatenbestand betekend dat we individuen aan mogelijkheden koppelen in de bedrijven van onze klanten en zo de beste oplossing voor beide partijen kunnen creëren.

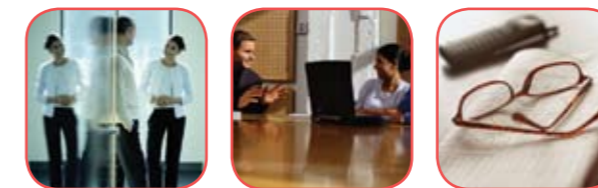
Klantenservice

Onze gespecialiseerde aanpak van rekrutering biedt:

Antwoordsnelheid - voorstellen van de best geschikte kandidaten binnen 2 uur voor tijdelijke en 4 uur voor vaste contracten. De snelheid waaraan we deze middelen kunnen leveren is essentieel voor het commerciële succes van onze klanten en we geloven in het belang van deze snelle service.

Kosten-baten analyse - De opvolging en het beheer van de kosten van de middelen tegenover de markt verzekert een transparante en kostenefficiënte service.

Adviserende aanpak - Dankzij onze kennis van en ervaring op elke markt begrijpen we de problemen van onze klanten en kunnen we aangepaste oplossingen aanbieden.



Contract

We zijn deskundig in het beheer van zowel enkelvoudige als meer omvattende aanwervingen voor de volledige duur van een project en over de grenzen van verschillende technologieën. We beschikken over een uitgebreide database van meer dan 350.000 kandidaten, die voortdurend wordt verbeterd door onze rekruteringsconsultants die in een mum van tijd de beste kandidaten leveren. We investeren voortdurend in onze kandidaten door een aantal aantrekkingsstrategieën te gebruiken zoals het Internet, verwijzingen, zoeken en selecteren. De gecombineerde ervaring van onze consultants, samen met onze goed uitgebouwde ondersteunende structuren harmoniseren onze gespecialiseerde teams in een naadloze leveringsprocedure via één enkele contactpersoon.

Permanent

Onze gespecialiseerde aanpak en brede ervaring in de marktresultaten stelt ons in staat om de meest geschikte kandidaten te leveren die volledig voldoen aan uw vereisten. Dankzij onze kennis en ervaring zijn we niet alleen in staat om actieve, maar ook passieve kandidaten te zoeken, zodat we een pool aan ervaren kandidaten hebben voor toekomstige projecten of onmiddellijke behoeftes. We besteden veel aandacht aan de meest realistische en opvallende presentatie van onze klanten en hun mogelijkheden aan de markt. Onze aangepaste benadering stelt onze klanten in staat om de meest competitieve kandidaat van de markt te zijn.

Onze adviserende aanpak zorgt ervoor dat we u op een efficiënte manier introduceren aan de juiste mensen voor uw bedrijf. We begrijpen dat het er bij permanente rekrutering om draait dat de puzzel past en de juiste persoon gekozen wordt door de juiste werkgever en omgekeerd; daarom luisteren onze ervaren consultants naar klanten en peilen ze naar de culturele voorkeuren, houding en ambities van de kandidaat alsook een grote hoeveelheid andere factoren die belangrijk zijn voor het proces. We bieden een aantal diensten op maat van de specifieke eisen van onze klanten. Het kan gaan om noodmaatregelen, projectwerk, advertentiecampaagnes en selectie en beheer van campagnes.



Interim Management

Ons Interim Managementteam is gespecialiseerd in de plaatsing van Programme en Project Managers tot Business Analysts en Projectondersteuning. Dit stelt ons in staat om elk project te begeleiden van aanvang tot aflevering in samenwerking met onze technisch gespecialiseerde teams. We leveren individuen en volledige projectteams en kunnen volledig uitgebouwde Programme en Project Offices opzetten.

Corporate Sales

Het Corporate Sales Department van Square One voegt aanzienlijke waarde toe aan haar klanten door gebruik te maken van zowel een diep rekruteringsproces en kennis van de verticale markt om in te spelen op de rekruteringsproblemen van onze klanten tijdens de opbouw van verbeterde zakenprocessen.

Onze Corporate Sales Managers zijn gespecialiseerd in de ondersteuning van essentiële Square One-markten. Of het nu gaat om de ontwikkeling van nieuwe accounts (Managed Service, Project Resource Partnering, PSL), optreden als Account Directors, beheer van aanschaf / onderhandelen van aanvoerroutes, creatief omgaan met offertedocumenten / RFI's, hun doel is altijd te verzekeren dat voldaan is aan de noden van onze klanten.

Bovendien zijn onze Corporate Sales Managers trots op het feit dat ze 'experts ter zake' en autoriteiten zijn voor onze verticale ruimtes. Dat bereiken ze door te werken in ons collectief en door netwerken te gebruiken om onze klanten inzicht te verschaffen in hun personeelsmarkt om goed gedocumenteerde personeelskeuzes te maken.

Binnen het departement Corporate Sales bieden we Project Resource Partnering (PRP) aan. Dit is een nieuwe kosten en tijd besparende manier om IT-projecten van middelen te voorzien. Het komt toe aan de noden van onze klant. Een risico vrij, probleemloos en schaalbaar rekruteringsproces dat kwaliteitsvolle middelen aanbiedt, waardoor uw projecten binnen de tijd en het budget kunnen worden afgeleverd. PRP is bovenal een samenwerking. We bieden u de service die u nodig hebt aan de prijs die u vooropgesteld had.

Key Accounts

Ons departement Key Accounts ondersteunt onze Corporate Sales en onze rekruteringssteams en beheert bepaalde Key Account-, Managed Service- en PRP-oplossingen. Onze Key Account Managers zijn verantwoordelijk voor het operationeel en overdrachtsbeheer van onze key accounts. Ze werken niet alleen met onze uiteindelijke klanten, maar ook rechtstreeks met onze consultants om overeenstemming met SLA's, KPI's en overeengekomen contracten te verzekeren. Door een Key Account Manager aan te stellen voor bepaalde accounts hoeven de klanten slechts een minimum aan tijd te spenderen aan rekrutering - daardoor kunt u zich concentreren op uw bedrijfsactiviteiten.

Onze Key Account Managers leveren een allesomvattende service aan onze klanten, ze beheren het hele proces en verschaffen grondige managementinformatie op maat zodat u het rekruteringsproces beter begrijpt.

Naast onze specialisten op vlak van technologieaanlevering hebben we toegewijde Key Account Consultants die de levering aan Key Account- klanten ondersteunen op het hele IT-vlak. Deze consultants betekenen een toegevoegde waarde doordat ze gebruikmaken van onze beproefde ervaring en kennis van rekrutering en van efficiënte netwerking en reclame om in onze database geschikte kandidaten te vinden voor onze klanten.

Als u meer wilt weten over hoe Square One uw bedrijf kan helpen, kunt u bellen naar +44 (0)20 7208 2828 of een bezoek brengen aan onze website op www.squareoneresources.com

Contacteers: ons:

Earl Place
15 Appold Street
Londen EC2A 2AD

T: +44 (0)20 7208 2828

F: +44 (0)20 7208 2838

Herengracht 574
1017 CJ
Amsterdam

T: +31 (0)20 715 7304

