



Innenfor Square One





Innledning

Square One Resources er ett av Storbritannias fremste spesialiserte rekrutteringsbyråer for IT. Siden firmaet ble etablert i 1995 har vi vokst fort og organisk til å bli økonomisk sterke med et varig renommé for fantastisk service. I over ti år har våre konsulenter konsentrert seg om spesialiserte markeder i Storbritannia og over hele Europa slik at vi leverer sikre, nyskapende og bærekraftige rekrutteringsløsninger.

Vi er markedsleder i mange av våre spesialområder og tekniske markeder, der vi leverer rekrutteringsløsninger for faste og kontraktbaserte stillinger. Vi har oppnådd suksess ved å nå en servicestandard som ligger høyere enn gjennomsnittet, og vi legger til verdi ved å bruke vår spisskompetanse innenfor markedet i hele IT-bransjen. Vår visjon er å bli partneren man velger instinktivt når man støter på et rekrutteringsproblem.

Vi har bygd opp vårt ry for service av høy kvalitet og levering basert på en formel bestående av etablerte vertikale teknologisektorer. Våre konsulenter spesialiserte seg i rekruttering innenfor følgende ferdighetsområder:



Oracle/PeopleSoft

Square One er en offisiell Oracle Partner via Oracle Partner Network (OPN). Som sådan har vi en unik plassering når det gjelder å beholde vår lederposisjon. Vår spisskompetanse har gjort at vi raskt har nådd en posisjon som en av de fremste ressursleverandørene for Oracle E-Business Suite, Oracle Core Technology, Oracle Retail, PeopleSoft og Siebel i Vest-Europa.

Innenfor vår praksis for Oracle, PeopleSoft og Siebel har vi rekrutteringskonsulenter med ferdigheter på høyt nivå, med spisskompetanse innenfor markedet og rekrutteringssyklusen, som forstår og kommuniserer med klientene for å håndtere alle behov de har, både for kontrakter og permanente stillinger.



SAP

Square One har over ti års erfaring som det ledende rekrutteringsbyrået for SAP. Våre lag med erfarne konsulenter for faste og kontraktbaserte SAP-stillinger tjener for øyeblikket noen av de mest velkjente SAP-prosjektene i Europa. Vårt engasjement i nåværende og fremtidige prosjekter skaper en rik kunnskapskilde for våre konsulenter, inkludert en uovertruffen kjennskap til markedssatser, noe som både våre klienter og kandidater kontinuerlig tjener på.

Vårt enestående spisskompetansenivå betyr at vi kan tilby våre klienter en "satskort"-tjeneste hvert kvartal, slik at de kan sikre at de betaler korrekt sats for ferdighetsnivået de trenger for å kunne fullføre sine SAP-prosjekter.

Våre SAP-spesialister er flerspråklige og støtter klienter og kandidater i hele Storbritannia så vel som Europa og verden. I Europa har vi klienter i Italia, Spania, Frankrike, Tyskland og Skandinavia, og i Holland har vi et eget utviklingskontor.

Databaser & utvikling

(Microsoft-teknologi, Java/J2EE, digitale medier, SQL/Oracle, Middleware, CRM, CMS)

Square One er en av de ledende leverandørene av velkvalifiserte database- og utviklingspersonell, vi leverer både direkte og indirekte til markedet gjennom partnernetverkene til Microsoft/IBM og Sun. I tillegg til spesialistdekning av utviklings- og DBA-roller, har teamet spesialister innenfor spesialferdigheter som er vanskeligere å finne, som Biztalk, Sharepoint, Websphere, Teamsite, Chordiant og Interwoven. Vår innsikt i gjeldende trender i dette området sikrer at vi raskt får tak i de beste kandidatene til kontraktbaserte og faste stillinger for våre klienter. Fordi vi kjenner markedene våre ut og inn, kan vi sikre at lønnsatser måles og styres på effektivt vis. Vår kreativitet og dynamiske kraft hever vår service konsekvent over gjennomsnittet i rekrutteringsmarkedet.

Ettersom etterspørselen etter de nyeste IT-ferdighetene vokser, er Square One raske til å reagere; våre vertikale markedsteam er store nok til å kunne takle store svingninger på kort varsel. Vi kan tilby den mest effektive og dekkende tjenesten det er mulig å få, fra underordnede til de mest overordnede stillinger, for støtte-, utviklings- og forretningspersonell innenfor alle teknologier.

Faste stillinger

Vår spesialiserte tilnærming og erfaringsdybde innenfor markedet gjør at vi står godt stilt til å levere de beste kandidatene som virkelig passer inn med deres behov. Våre kunnskaper og spisskompetanse betyr at vi kan finne ikke bare aktive, men også passive kandidater, slik at det finnes et ferdig forråd av erfarne kandidater for fremtidige prosjekter eller anledningsbestemte ressursbehov. Vi legger mye arbeid i å presentere våre klienter og deres muligheter for markedet på en mest mulig realistisk og slående måte. Vår skreddersydde tilnærming gjør det mulig for våre klienter å være de mest konkurransedyktige i kandidatmarkedet.

Vår konsultasjonstilnærming gjør at vi kan introdusere deg effektivt og raskt til de riktige personene for din forretningsvirksomhet. Vi forstår at rekruttering til faste stillinger handler om å sikre at personen passer best mulig til stillingen, slik at riktig person velges av riktig arbeidsgiver og omvendt. Derfor lytter våre erfarne konsulenter til klienter og undersøker kandidaters kulturelle preferanser, holdninger, ambisjoner og en rekke andre faktorer som er viktige i prosessen. Vi skreddersyr våre tjenester slik at de passer til klientens spesifikke behov. Dette kan inkludere eventualiteter, prosjektarbeid, reklamekampanjer, utvelgelse (search and selection) og kampanjestyring.



Midlertidig ledelse

Vårt midlertidig ledelses-team spesialisere seg på stillinger forbundet med plassering av program- og prosjektledere, forretningsanalytikere og prosjektstøtte. Denne evnen gjør det mulig for oss å dekke alle prosjekter fra start til levering i samarbeid med våre teknologispesifikke team. Vi kan levere enkeltindivider eller hele prosjektteam og etablere fullstendige program- og prosjektkontorer. Vi henter fra et bredt utvalg bransjebakgrunner og dekker både tekniske funksjoner og forretningsdriftsfunksjoner.

Bedriftssalg (Corporate Sales)

Avdelingen Corporate Sales i Square One legger til merkbar verdi for klienter ved bruk av både dype rekrutteringsprosesser og vertikale markedskunnskaper til å håndtere våre klienters rekrutteringsproblemer mens vi utvikler forbedrede forretningsprosesser.

Våre Bedriftssalgsledere spesialisere seg i å støtte eksisterende kjernemarkeder for Square One. Enten det er å utvikle nye konti (Managed Service, Project Resource Partnering, PSL), opptre som Kontodirektører, styre innkjøps-/leveringskjedeforhandlinger eller gi kreativ respons til anbudsdokumenter/RFI'er, er målet deres å sikre at våre klienters behov oppfylles på best mulig vis, enten dette er salgs- eller prosessentret. I tillegg er våre Bedriftssalgsledere stolte av at de er "emneeksperter" og tankeledere for våre vertikale områder ved å arbeide i våre samfunn og bruke nettverk til å utvikle klienters forståelse av ressursmarkedene, slik at de kan ta velinformerte ansettelsesavgjørelser.

Innenfor Bedriftssalg tilbyr vi Project Resource Partnering (PRP). Dette er en ny måte å skaffe ressurser til IT-prosjekter på som sparer tid og penger. Den oppfyller våre klienters behov for en risikofri, enkel, justerbar rekrutteringsprosess som leverer kvalitetssikrede ressurser, slik at du kan levere prosjektet i tide og innenfor budsjett. Først og fremst er PRP et partnerskap. Vi gir deg tjenesten du trenger til en pris du har budsjettet med.

Nøkkelkunder

Vår Nøkkelkundeavdeling støtter både Bedriftssalg og rekrutteringsteamene og styrer identifiserte Nøkkelkunder, Managed Service- og PRP-løsninger. Våre nøkkelkundefokuserte konsulenter har ansvar for drifts- og transaksjonsstyring av våre nøkkelkunder og arbeider ikke bare med våre klienter, men også direkte med konsulentene våre slik at vi sikrer at tjenesteavtaler, KPIer og avtalte kontrakter overholdes. Ved å tildele en nøkkelkundefokusert konsulent til identifiserte konti reduserer vi tiden som brukes av klienter på rekruttering, slik at dere kan konsentrere dere om forretningsens kjernevirksomhet.

Våre nøkkelkundefokuserte konsulenter tilbyr en altomfattende leveringstjeneste for klienter, de styrer hele prosessen og leverer dyptgående, skreddersydd ledelsesinformasjon slik at du kan forstå rekrutteringsprosessen bedre.

I tillegg til teknologileveringsspesialistene våre har vi egne nøkkelkundefokuserte konsulenter som støtter levering til nøkkelkunder i hele IT-spekteret. Disse konsulentene legger til verdi ved å bruke alle våre utprøvede rekrutteringsferdigheter og -erfaring til å finne passende kandidater til klientene våre gjennom vår database, effektivt nettverksarbeid og annonser.

Du finner ut hvordan Square One kan hjelpe din organisasjon ved å ringe +44 (0)20 7208 2828 eller besøke vårt nettsted på www.squareoneresources.com



Kontakt oss her:

Earl Place
15 Appold Street
London
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

