**Outsourcing pracowników jako recepta na zmieniające się zapotrzebowanie personalne w firmie**

**Firma produkcyjna XYZ stanęła przed wyzwaniem realizacji dużego zamówienia dla odbiorcy swoich produktów. Wiązało się to z potrzebą zatrudnienia dodatkowych osób.**

Do zadań osób miały należeć proste prace fizyczne związane z pakowaniem towarów oraz przygotowaniem do wysyłki. Czas realizacji zamówienia był krótki, a Klient priorytetowy. Firmie XYZ zależało na **terminowym wywiązaniu się z powierzonego zadania**. Przedsiębiorstwo nie było jednak w stanie samodzielnie znaleźć i zatrudnić 20 Kandydatów w tak krótkim czasie ze względu na brak odpowiedniego zaplecza personalnego firmy.

**Cele:**

· **terminowa realizacja** zamówienia dla klienta;

· **zatrudnienie 20 osób** na czas wykonania zlecenia;

· **utrzymanie standardu** i jakości realizacji zamówienia;

· **zadowolenie klienta**.

**Zastosowane rozwiązanie:**

Firma XYZ zwróciła się do **Smart MBC** i **zleciła oddelegowanie pracowników** do pracy na czas realizacji zamówienia. Profil poszukiwanego pracownika zakładał, że będzie to **osoba zaangażowana, chętna do pracy fizycznej**, dyspozycyjna w podanym terminie i **zmotywowana** do wywiązania się ze wszystkich obowiązków. Smart MBC przedstawiło **kandydatów zgodnych z oczekiwaniami klienta**, korzystając ze **swojej bazy zweryfikowanych pracowników**. Ponadto, **wykonano działania rekrutacyjne** w celu zbudowania zaplecza osób gotowych do podjęcia pracy, które **polegały na przygotowaniu i opublikowaniu ogłoszeń** na stronach internetowych z ofertami pracy oraz w mediach społecznościowych. **Całkowity czas realizacji zamówienia wyniósł 4 dni robocze**. Przedstawieni kandydaci wykonywali zlecenie przez 10 dni. Podczas prac **firma XYZ zdecydowała o zatrudnieniu kolejnych 5 osób**. Pracownicy sprawdzili się w pracy oraz wykazali się dużym zaangażowaniem, dzięki czemu **zlecenie zostało wykonane terminowo i rzetelnie**.

**Rezultaty:**

· **wywiązanie się** firmy XYZ **z zobowiązania** wobec swoich Klientów;

· utrzymanie **pozytywnego wizerunku firmy** i relacji z Klientami;

· **zyskanie zaplecza pracowników** gotowych do podejmowania dodatkowej współpracy z firmą.