



**Холодные звонки
разработчикам
побеждают сорсинг**





Никита Николаев

Founder of Hello, World

- 4+ года в IT рекрутинге и 150+ закрытых вакансий для HeadHunter, Яндекс, Альфа и др
- 2000+ учеников и 10+ компаний уже прошли обучение
- 15000+ подписчиков в авторском TG канале и чате по IT рекрутингу
- Спикер конференций Index Tech, Съезд Наймологов и эксперт по сорсингу iSource
- Автор тренинга по холодным звонкам разработчикам Hello, IT Calls



План

С чего все
начиналось

1

Поиски, фишки и не
только

3

Что говорят после
звонков
рекрутеры

5

Несколько слов о
звонках

2

Каждый может
научиться

4





Кейс #1

Альфа Банк

**100% попадание в Tech Lead IOS Developer
с 1 попытки**

Срок закрытия — 2 недели

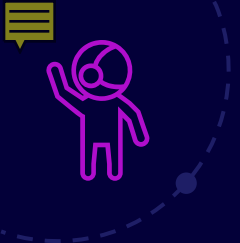
1. Задача

Найти Tech Lead IOS Developer (>5 лет) с опытом руководства командой (>5 разработчиков)

2. Решение

Поиск по заголовку, технологиям и сфере в русскоязычном
Linkedin: `site:ru.linkedin.com/in intitle:IOS OR intitle:Swift "Tech Lead" fintech OR bank`.
Канал коммуникации: звонок.





Кейс #1

Альфа Банк

3. Результат

За первые 3 дня было отправлено 2 кандидата, телефоны которых нашел во внутренней базе и Хабр Карьере, оба успешно прошли техническое интервью, первому выставили оффер на позицию Tech Lead IOS Developer, и он его принял. Заказчик остался доволен работой и продолжил сотрудничество с нами.

2 показа

2 интервью

1 оффер

1 выход





Кейс #2



**10 отправленных резюме в неделю -
кликбейт или правда**

Срок закрытия — 4 недели

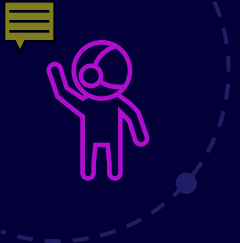
1. Задачи

1. Найти Senior IOS Developer (>5 лет) с опытом разработки приложений-миллионников
2. Найти Tech Lead IOS Developer (>5 лет) с опытом на аналогичной позиции (>1 года)

2. Решение

1. Поиск по резюме в русскоязычном LinkedIn: `site:ru.linkedin.com/in intitle:IOS OR intitle:Swift resume OR cv OR резюме OR vitae -Resume.io`
2. Классический поиск по уровню разработчика в русскоязычном LinkedIn: `site:ru.linkedin.com/in intitle:IOS OR intitle:Swift "Tech Lead"`
Канал коммуникации: звонок.





Кейс #2



3. Результат

1. За 4 недели 1 Senior IOS Developer присоединился к команде мобильного приложения для соискателей. Телефон был найден через поиск по резюме в русскоязычном LinkedIn. И также 1 Tech Lead IOS Developer возглавил IOS направление. Его контакт был найден по внутренней базе.

1

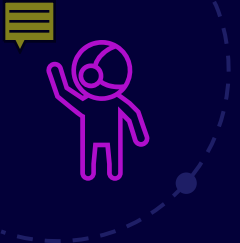
15 показов

12 интервью

6 офферов

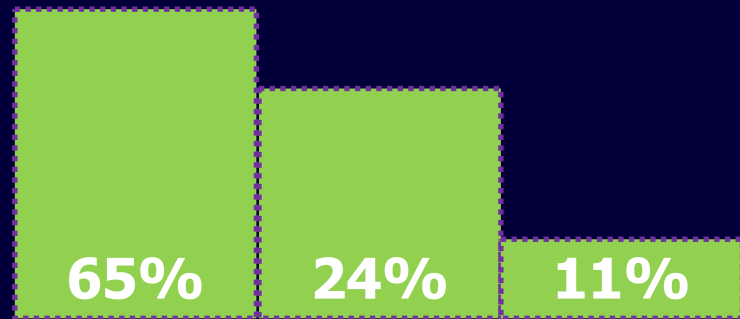
2 выхода



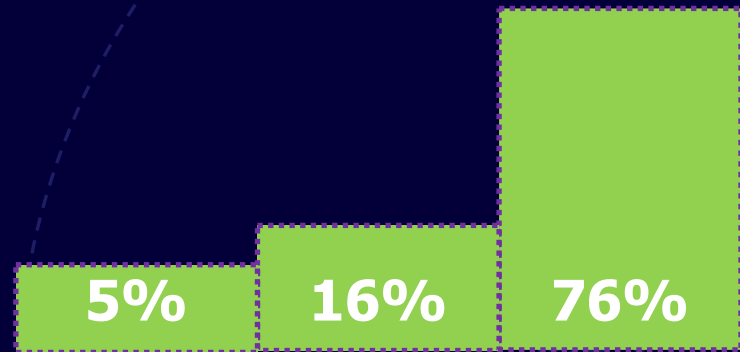


Контакт с разработчиком

Раньше



Сейчас



Сообщение vs Звонок



- Без предупреждения
- Может быть не вовремя
- Можно проигнорировать
- Можно ответить грубо

Сообщение vs Звонок*



- 1 час
- 12 контактов
- **1 HR-интервью**
- Конверсия 8%



- 1 час
- 25 контактов
- **4 HR-интервью**
- Конверсия 16%

**Статистика на основе показателей поиска сениор-разработчиков за 2022 год*



Плюсы и минусы холодных звонков

Плюсы	Минусы
Экономия времени рекрутеров и денег бизнеса	Нужно иметь навыки продаж
Связь с кандидатами, которые не доступны в других каналах	Сильно выматывают
Быстрый ответ	
Возможность выигрывать в конкуренции за кандидатов	
Более качественная отработка возражений	





Типы кандидатов

Кому нужно звонить

1. Обновил резюме на HeadHunter
2. В LinkedIn поставил статус "open to work"
3. На Хабр Карьера открыт к предложениям
4. Выложил резюме с контактами в Telegram

Кому можно звонить

1. Опубликовано резюме на HeadHunter, но давно не обновлялось
2. Теплые контакты

Кому звонить не стоит

1. Не уверены в источнике, где нашли номер разработчика
2. Кандидат живет за рубежом
3. Есть только ник в Telegram



Как искать номера разработчиков





Как искать номера разработчиков

site:career.habr.com "Javascript Developer"
OR "Frontend Developer" React "обо мне" t.me

site:ru.linkedin.com/in intitle:Developer
Телефон AROUND(1) +7 OR 8

filetype:pdf OR filetype:doc OR filetype:docx OR filetype:txt OR
filetype:rtv cv OR резюме Russia "Javascript Developer" OR
"Javascript Engineer" OR "Javascript programmer" OR "Frontend
Developer" OR "Frontend Engineer" OR "Frontend programmer"



[Шпаргалка сорсера.](#)



Подготовка к звонку

1. Составьте список с телефонами и именами кандидатов, которым будете звонить.

3. Выделите главные преимущества вакансии и составьте таблицу для отработки возражений

2. Перед звонком изучите навыки, опыт и профессиональные интересы кандидата, а во время разговора держите перед глазами его резюме или страницу в соцсети

4. Подготовьте сообщение на случай, если кандидат не ответит или бросит трубку

**Лучше всего звонить в будни
с 10:00 до 13:00 или
с 17:00 до 20:00.**



Как обучаться

Стивен Шифман

ТЕХНИКИ ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ

То, что реально работает



“ Холодные звонки — это не проклятие менеджера, а его возможность, благодаря которой будет обеспечен личный профессиональный успех и финансовое процветание компании. ”



БЕН АФФЛЕК ВИН ДИЗЕЛЬ ДЖОВАННИ РИБИЗИ

В КРИМИНАЛЬНОЙ ДРАМЕ

БОЙЛЕРНАЯ

Boiler room



ЕСЛИ ТЫ ТАКОЙ УМНЫЙ,
ГДЕ ЖЕ ТВОИ ДЕНЬГИ?

0 53 +2 TMB 961-328 URD 86 13/16 +1 XFD 110 78 HH
3/4 884 22 5-3 -13/41 ORN 59 48 UBS 44+13/16

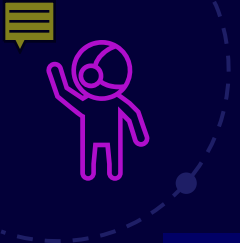
NEW LINE CINEMA DVD

ЕВГЕНИЙ ЖИГИЛИЙ

МАСТЕР ЗВОНКА

КАК ОБЪЯСНЯТЬ,
УБЕЖДАТЬ
ПРОДАВАТЬ
ПО ТЕЛЕФОНУ





To be continued...



[Автор](#) [Чему научитесь](#) [Программа](#) [Тарифы](#) [Отзывы](#)

[Записаться](#)

Hello, IT Calls

Авторский тренинг Никиты Николаева

Сэкономьте до 1 млн на закрытии сложной вакансии во время тренинга без привлечения внешних ресурсов

Старт: по набору группы или вашему запросу

[Записаться](#)



Деньги

Сэкономите до 1 млн, закрыв вакансию во время тренинга



Время

1 час звонков заменяет 4 часа сообщений в Telegram



Эффективность

В 4 раза повысите эффективность и конверсию



Контакты

За 10 секунд сделаете холодный контакт теплым



Обучение уже прошли



РЕМОКАТЕ
Remote & Relocate





Кейс #1



Как назначить 2 HR интервью за 2 минуты

Команда

10+ IT рекрутеров уровня Senior+, глубокие знания по сорсингу – булевые поиски и поиск по альтернативным источникам.

Точка А

- достигаться до кандидатов, которые не отвечают по другим каналам связи
- понять, что делать, если Telegram не ищет контакты по номеру телефона
- разобраться, как искать более релевантных кандидатов уровня Senior и выше
- обсудить сорсинговую стратегию для QA Auto Engineer (C#) и Python Developer с опытом парсинга

Что сделали

- разобрали варианты общения с кандидатами
- попрактиковались в сорсинге
- выяснили, что холодные звонки – это не страшно и они могут быть эффективной и быстрой альтернативой коммуникации в мессенджерах






Кейс #1



Точка Б

- в режиме реального времени посмотрели, как работают холодные звонки – назначили 2 собеседования с теми, кто не отвечал ранее в Telegram на позицию Senior Go Developer
- убедились, что звонок быстрее дает результат, чем переписка в мессенджерах и по e-mail
- обсудили возможности сторонних сервисов типа FuryFerret и других, которые помогают найти кандидата, даже если не указаны контакты
- разобрали и улучшили запросы на поиск QA Auto Engineer (C#) и Python Developer с опытом парсинга

 Рекрутеры увидели реальные звонки и убедились в их эффективности. Я позвонил **трем кандидатам**, двое из которых согласились на HR интервью, причем **заняло это 2 минуты**.



Кейс #1



К Никите на консультацию мы пришли, чтобы выявить, где есть узкие места у команды. Был составлен пул вопросов от рекрутеров, которому Никита уделил большое внимание на встрече – охотно делился информацией, знаниями и опытом. Было ощущение, что для него вообще не существует сложных вопросов.

Помимо ответов на точечные вопросы от нашей команды, Никита уделил время звонкам холодным кандидатам, которые нам не ответили до этого в мессенджерах. В режиме реального времени он сделал три звонка и у нас получилось практически сразу же назначить с кандидатами личные встречи. Этот пример позволил победить скепсис команды по поводу неэффективности звонков и опасения, что кандидаты негативно на них отреагируют.

Спасибо, Никита!

Анна Баитова, Recruitment Lead 2ГИС



Никита, спасибо за то, что поделился опытом! Здорово, что посмотрел "свежим взглядом" и дополнил стратегию поиска QA (C#) привязанного к Новосибирску (булевы запросы и площадки поиска).

Впечатлил результат по звонкам кандидатам и наша реакция: "А что так можно было?!" 😊 Конечно, еще сложно к этому привыкнуть, но потихоньку начинаем сами звонить.

Юля Сторож, IT HR 2ГИС





Кейс Remokate #2

REMOKATE
Remote & Relocate

Как закрыть вакансию Senior Dev повышенной сложности

Команда

5 IT рекрутеров уровня Middle+, большой опыт рекрутинга и мотивированы на результат.

Точка А

- большая конкуренция за кандидатов, сложность с неймчеками – многие кандидаты знакомы клиенту, несколько этапов технических интервью, алгоритмы – полный набор "осложнений"
- узнать, как усилить продающее письмо и выделять сейлз-поинты в вакансии
- понять, какие сорсинговые стратегии работают лучше, и быстрее находить контакты
- внедрить в работу холодные звонки и еще эффективнее обрабатывать возражения кандидатов
- разобраться, как проводить собеседования и сделать так, чтобы офферы принимались чаще

Что сделали

Провел 5 насыщенных, очень продуктивных встреч – почти 10 часов мы разбирали полный цикл рекрутинга и холодные звонки.



Кейс #2

Точка Б

REMOKATE
Remote & Relocate

- прокачались в работе с вакансиями высокой сложности: организовали поток собеседований заказчику и закрыли вакансию уже в январе
 - упаковали вакансии в продающие тизеры в Телеграм
 - разобрали сорсинговые стратегии и попрактиковались в поисках по 10+ источникам. Изучили 3 стратегии поиска контактов, список расширений и инструменты автоматизации сорсинга
 - попрактиковались в холодных звонках и оценили их эффективность. На реальном звонке кандидату увидели, как обрабатывать возражения
 - смоделировали собеседование с разработчиком и обсудили, как его улучшить.
- Для лучшего отбора кандидатов получили техскрининг для Android разработчиков

Завершили консультацию хакатоном – в режиме реального времени рекрутеры научились за 2 минуты находить контакты разработчиков.



Кейс #2

REMOKATE
Remote & Relocate



Мы обратились к Никите за консультациями, чтобы усилить нашу работу по сложным позициям.

Какие инсайты мы получили в ходе консультаций:

1. Изменили подход к оформлению вакансий и продающих писем. Начиная с элементарной подсказки «используйте телеграф, в телеге удобнее открывать» и заканчивая более сложными продающими моментами
2. Смогли под новым углом посмотреть на привычные возражения и усилить их отработку
3. Получили целый вагончик сорсинговых и не только маленьких хитростей, которые теперь очень помогают в работе
4. Вспомнили, что вообще-то кандидатам можно звонить, и стряхнули пыль с телефонных трубок :)

Уже есть первые результаты:

1. Одна из позиций «повышенной сложности» закрылась в начале января
2. Трое человек проходят технический отбор полным ходом на другую позицию

Спасибо, Никита, за то, что щедро делишься знаниями и опытом.

София Ильина, HRD at Remokate



Рада, что Соня (наш HRD) связалась с вами и мы провели пару недель в таком хорошем интенсиве. Я старалась не забрасывать знания на полку и сразу их применяла. Результат появился довольно скоро!

(Я, кстати, еще не делилась с этим с Никитой)

Я закрыла позицию Senior Android разработчика в Яндекс



Впервые! До этого я даже представить себе не могла, что значит трудоустроить человека в Яндекс, не работая в Яндексе

Поэтому я максимально благодарна Никите за те знания, что он нам дал!
Было непросто, было интересно и было весело, спасибо!

Дарья, IT рекрутер в Remokate





Вопросы?



Онлайн (Zoom)

16 февраля в 18.00 – 20.00

Практический интенсив

по холодным звонкам

<https://school.helloworld.agency/intensiveonline>



Офлайн (Санкт-Петербург)

28 февраля в 18.00 – 20.00

Практический интенсив

по холодным звонкам

<https://school.helloworld.agency/intensiveoffline>

20% скидка по промокоду «Hello, Friend» только для участников митапа