

Ansæt en akademiker

HØJTUDDANNEDE SKABER DOKUMENTERET VÆKST OG UDVIKLING

Virksomheder, som har mange højtuddannede ansat, har den højeste dokumenterede vækst. Alligevel er der fortsat mange potentielle vækstvirksomheder – særligt små og mellemstore virksomheder – der kun har få eller slet ingen akademikere ansat. Typisk fordi det som ejerleder kan være svært at tænke ud over den daglige drift og sætte fokus på udvikling.

Derfor giver det ekstra god mening at lade jobcentret hjælpe din virksomhed med at afklare, om en akademisk medarbejder også kan være jeres vej til øget vækst.

Med udgangspunkt i jeres konkrete opgaver kan vi uden omkostninger finde kvalificerede kandidater med præcis de kompetencer, der kan vise sig at være den afgørende forskel for jer. Typisk kan en akademiker hjælpe med at:

- Optimere driften og de administrative processer
- Målrette markedsføringen og bruge sociale medier i den digitale kommunikation
- Målrette virksomhedens ydelser til nye markeder
- Omsætte vækststrategier til konkrete projekter
- Sikre IT-systemers samspil med virksomhedens forretningsudvikling
- Få styr på dokumentation og certificeringer
- Udvide kundesegmentet gennem websalg
- Styrke virksomhedens kommunikation – både internt og udadtil
- Styrke virksomhedens miljøprofil og bæredygtighed
- Kickstarte produktudviklingen

På kort tid tjener akademikeren sig selv ind – og mere til. Og hvis I er bekymrede for startomkostningerne, er der også hjælp at hente. Der er mulighed for at starte ansættelsen med en fire ugers ulønnet praktik (se faktaark om virksomhedspraktik), og hvis akademikeren har været ledig i mere end seks måneder, kan ansættelse foregå med løntilskud i op til seks måneder (se faktaark om løntilskud).

SÅDAN GØR DU

Kontakt jobcentret og hør mere om muligheder for at ansætte akademikere i jeres virksomhed. På www.akademikerkampagnen.dk kan du også finde mere inspiration og casehistorier fra de mange virksomheder, der allerede har oplevet værdien ved at ansætte højtuddannet arbejdskraft.



Den sikre vej til
udvikling og vækst

Fordele

- Gavner salget.
- Styrker produktudviklingen.
- Øger trivslen.
- Skaber nye markeder.
- Optimerer driften.
- Styrker konkurrenceevnen.

Eksempel

Et mellemstort hotel ønsker at øge sin belægning over hele året og ansætter derfor en kvindelig nyuddannet cand. mag i turisme. I første omgang med seks måneders løntilskud. I samarbejde med hotellets ledelse udvikler kvinden en strategi for øget fokus på erhvervs-turisme, og gennem kreativ online markedsføring vokster hotellet allerede efter få måneder på konferencer, kurser og forskellige erhvervs-events. Efter seks måneder bliver kvinden fastansat på normale vilkår, og hotellet ansætter yderligere to personer til at servicere de mange nye gæster.