

## **Presentation av arbetsgivarcenter**

Arbetsgivarcenter är en gemensam offentlig satsning där Växjö kommun och Arbetsförmedlingen samlokaliseras för att möta projektets primära målgrupp: arbetsgivare. Arbetsgivarcenter skapar ”en väg in” för samarbeten med företag och arbetsgivare som är i behov av kompetensförsörjning. Arbetsgivarcentret ska bidra till bättre kompetensförsörjning, ökad sysselsättning, och ha en stark koppling till den regionala samverkan genom ordinarie verksamheter och projekt.

Arbetsgivarcenter kommer att arbeta efter en Key Account Manager-metodik där varje arbetsgivare som samarbetar med Arbetsgivarcenter tilldelas sin KAM som driver företagets behov internt inom det offentliga. Samarbeten mellan Arbetsgivarcenter och företag dokumenteras via en överenskommelse där det framgår vilken typ av samarbete som är aktuell.

Som Key Account Managers kommer vi att arbeta för att skapa ett kvalitetsarbete för våra arbetsgivare med kompetensförsörjning i fokus.

Projektet kommer att ges förutsättningar att hitta former och arbetssätt för ett kvalitativt arbete med arbetsgivaren i fokus. Genom samlokaliseringen mellan Växjö kommun och Arbetsförmedlingen kommer vi i rollen som KAM kunna genomföra rekryteringsprocesser med företagen som innehåller rekryteringar men även, och kanske framförallt, guida bland utbildningsinsatser som finns tillgänglig inom våra breda offentliga verksamheter. Som KAM kommer vi att vara initierade i de olika insatser som finns tillgängliga men även vara med och bidra till att nya rekryteringsinsatser skapas efter arbetsgivarnas behov.

Arbetsgivarcenter kommer alltså att navigera efter interna utbildningslösningar och dessutom ha förutsättning att kunna skapa goda relationer och uppmärksamma respektive företags behov vad gäller rekrytering. Sannolikt kommer det fokuserade arbetsgivararbetet generera fler rekryteringsuppdrag och med rådande matchningsbrist kommer det innebära fler förberedande insatser där KAM:arna kommer spela en avgörande roll för att lyckas sortera bland våra befintliga utbildningsinsatser och även rendera i ett skapande av nya insatser i form av arbetsmarknads-, vuxen- och yrkeshögskoleutbildningar.

## **Vårt erbjudande som Key Account Managers på arbetsgivarcentrat**

- Arbeta som KAM för utvalda nyckelkunder i Växjö Kommun
- Boka upp och driva regelbundna möten med våra nyckelkunder, bygga långsiktiga relationer
- Kontinuerligt uppdatera oss på och bevaka företagets behov (framtida kompetensbehov, utbildningsbehov, rekryteringsbehov)
- Redovisa företagets önskemål inom Arbetsgivarcentret och driva på utvecklingen internt
- Presentera de insatser och tjänster som Arbetsgivarcentret kan initiera för företagen
- Arrangera rekryteringsutbildningar tillsammans med arbetsgivare som har rekryteringsbehov
- Arrangera rekryteringsträffar och mer innovativa rekryteringsinitiativ.
- Kvalitativt arbete med arbetssökande, individuellt eller i grupp och matcha inför rekryteringsträffar, intervjuer, mässor etc.

- I anslutning till våra sökandeträffar kommer vi också att erbjuda feedback till den arbetssökande och en anteckning i AIS vid behov.
- Vi kommer att träffa arbetssökande i hög utsträckning för att göra kvalitativa matchningar mot företag.
- Drop-in matchning i öppen miljö för att förbättra kvaliteten i matchningen
- Delaktiga i Jobbmässan
- Driva och utveckla Jobbchansen
- Samverka med interna och externa projekt såsom Etableringssamverkan Kronoberg, Fatta Kompetensen, Sysselsättning Araby, AR-satsningen inom Se kompetensen etc.
- Samverka med medarbetare inom alla funktioner internt, såsom verksamhetssamordnare, arbetsförmedlare, SIUS, specialister, EURES, m.fl.
- Ansvara för prognosarbetet
- Orderhantering för nyckelkunder
- Driva och ansvara för rekryteringssamarbetet för nyckelkunder såsom Region Kronoberg, Växjö Kommun, Länsstyrelsen, Skogsvårdsstyrelsen, Linnéuniversitet etc.
- Stötta företag och organisationer som tar ett socialt ansvar
- Aktualisera närvaron i olika nätverk i Växjö Kommun, såsom Expansiva Växjö etc.
- Skapa ett bra underlag för prioriterade företagskontakter. Identifiera tillväxtföretagen som har snabb och stabil tillväxt och som förmodligen behöver anställa både i nutid och på sikt.

### Vårt erbjudande till arbetsgivare

- ”En väg in” till det offentliga gällande kompetensförsörjning där vi navigerar bland lämpliga insatser inom det offentliga.
- Vi driver kompetensförsörjningsprocesser kring insatser för våra nyckelföretag
- Alltid återkoppling med hjälp av starka support- och stödfunktioner
- Kandidatpresentationer
- Identifiera utbildnings- och rekryteringsinsatser
- Arrangera rekryteringsträffar
- Arbetet för en KAM utifrån arbetsgivarnas krav och önskemål kan beskrivas under följande rubriker:
  - Fokus på kompetensförsörjning
  - Hålla kontakten och löpande rapportera
  - Vara ambassadörer