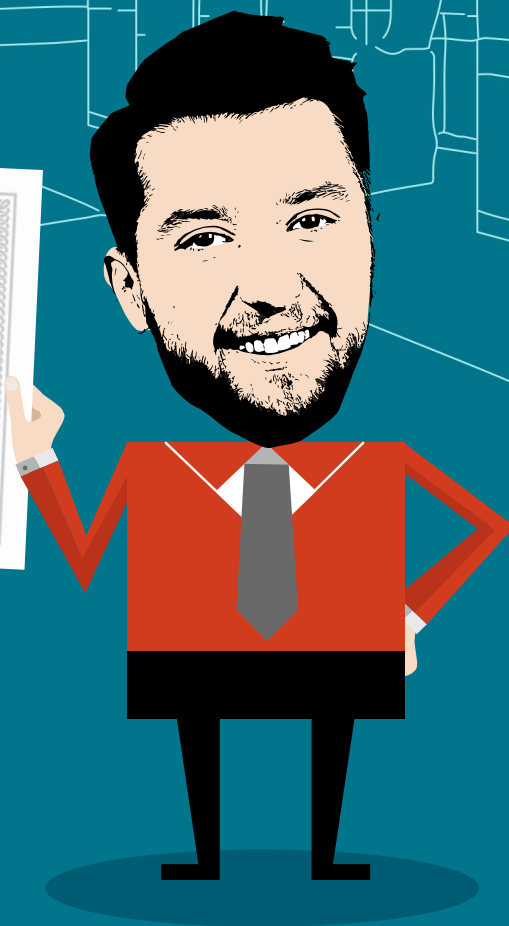
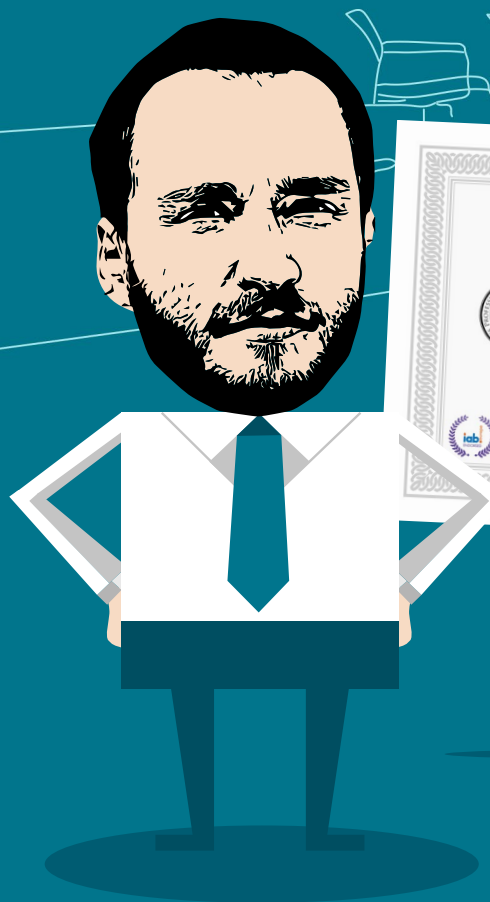


# Jak rekrutuje się w branży digital?

Bluerank i Igor – historia prawdziwa

bluerank.



## POSZUKIWANY: Account Executive w dziale Client Service

**FIRMA:** Bluerank – wiodąca na polskim rynku i wielokrotnie nagradzana agencja marketingu internetowego specjalizująca się w SEM, analityce internetowej oraz działaniach content marketingowych

**LICZBA KANDYDATÓW:** 30

# Bluerank: Kogo tak naprawdę potrzebowaliśmy i dlaczego nie było łatwo?

Wydawać by się mogło, że z obsadzeniem stanowiska **Account Executive** w wiodącej agencji nie powinniśmy mieć najmniejszych problemów. To przecież łakomy kąsek dla setek, by nie powiedzieć tysięcy otwartych, chętnych do pracy kandydatów z doświadczeniem w obsłudze klienta.

Nic bardziej mylnego. Rekrutacja do działu Client Service – od stanowiska Executive’a do Key Account Managera – to w Bluerank zawsze długa i żmudna droga. W czym tkwi szkopuł? **Jednym z koniecznych warunków, jakie stawiamy kandydatom, jest znajomość branży digital marketingu**, w szczególności marketingu w wyszukiwarkach, marketingu efektywnościowego i analityki internetowej.

W naszej rekrutacyjnej historii bardzo często pojawiali się kandydaci z **fajną osobowością, z doświadczeniem i sukcesami w pracy z klientem, nawet z dużą wiedzą o marketingu tradycyjnym, ale bez wystarczającej, przekrojowej wiedzy o usługach digitalowych**. Trzymając się twardo naszych standardów, nie mogliśmy ich zatrudnić dopóty, dopóki tej wiedzy nie zdobędą. Dawaliśmy szansę – i sobie i kandydatom – przekazując im zakres tematyczny do samodzielnej nauki, po czym umawialiśmy się na kolejne spotkanie po kilku tygodniach lub miesiącach.

Rozwiązanie dobre, ale nie idealne. **Po pierwsze bardzo wydłużało nasz proces rekrutacyjny, po drugie duża część kandydatów po prostu rezygnowała i znajdowała zatrudnienie w innym miejsku.**

Zahartowani w rekrutacyjnych bojach po raz kolejny rozpoczęliśmy proces rekrutacyjny na stanowisko Account Executive do działu Client Service, zamieszczając takie ogłoszenie:

## ACCOUNT EXECUTIVE POSZUKIWANY!

### Co będziesz robić w Bluerank jako Account Executive?

- uczyć się i doskonalić w zakresie obsługi klienckiej;
- nawiązywać nowe kontakty biznesowe i rozbudowywać bazę kliencką;
- dużo rozmawiać z klientami
- budować i dbać o jak najlepsze, długofalowe relacje z klientami oraz pomagać w realizacji ich celów biznesowych;
- aktywnie uczestniczyć w procesach ofertowych;
- prowadzić spotkania z klientami;
- koordynować projekty, odpowiadając za zachowanie najwyższej jakości i terminowości usług Bluerank;
- pracować z wykorzystaniem narzędzi, które nie są dostępne dla każdego;
- współpracować ze specjalistami z zakresu online marketingu, a także z kolegami z działu Client Service;
- uczestniczyć w szkoleniach i wydarzeniach branżowych;
- stale zdobywać nową wiedzę i kompetencje.

### Czego wymagamy od kandydata na stanowisko Account Executive?

- znajomości tematyki marketingu w wyszukiwarkach / marketingu efektywnościowego / analityki internetowej;
- wiedzy w zakresie przygotowywania ofert handlowych i prowadzenia prezentacji;
- wykazania się sukcesami na polu budowania relacji biznesowych oraz inicjatywą w działaniu;
- wiedzy w zakresie zarządzania pracą zespołów projektowych i motywowania do działania;
- sprawnego liczenia i argumentowania;
- posiadania własnego planu na zrealizowanie celu.

# Kim jest Igor i jak przebić się przez morze aplikacji w branży digital?

**Igor:** Digital marketingiem interesuję się od dawna i w tę stronę z pełną świadomością kieruję swoją ścieżkę. Doksztalam się samodzielnie i sukcesywnie zdobywam kolejne certyfikaty dostępne na rynku, m.in. Google Adwords i Analytics. Jestem osobą ze stosunkowo krótkim stażem zawodowym w e-marketingu, w dodatku młodą wiekiem. Przystępując do certyfikacji DIMAQ, chciałem udowodnić, że znam się na digitalu, wzbogacić swoje CV i zwiększyć swoje szanse na rynku pracy.



Przystępując do certyfikacji DIMAQ, chciałem udowodnić, że znam się na digitalu, wzbogacić swoje CV i zwiększyć swoje szanse na rynku pracy.

**Igor Dąbrowski**

**Dotychczasowe certyfikaty potwierdzały znajomość konkretnych narzędzi. Brakowało mi certyfikatu, który kompleksowo potwierdzi moje e-marketingowe umiejętności.**

Tego było mi trzeba! Zapisłem się na szkolenie przygotowujące do **egzaminu DIMAQ Professional**. Intensywny czterodniowy kurs oraz moje wówczas 2-letnie, ogólne digitalowe doświadczenie okazały się wystarczające – zdałem egzamin i zostałem **certyfikowanym specjalistą digital marketingu**.



**DIMAQ – a** znałem wcześniej – każdy, kto choć trochę interesuje się digitaliem pewnie o nim słyszał – to międzynarodowy program certyfikacji, który ewaluuje kompetencje aż z 12 obszarów digital marketingu, czyli krótko mówiąc **potwierdza e-marketingowe umiejętności całościowo**.

Nadszedł czas, by sprawdzić, czy moje nowe umiejętności i podrasowane CV zainteresują pracodawców. Złożyłem aplikację do dwóch firm znajdujących się w Łodzi, w tym Bluerank.



**IGOR DĄBROWSKI**

**EDUKACJA:**

**Ekonomia**  
Audyt i kontrola wewnętrzna

**DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE:**

**agencja marketingu 360**  
czas zatrudnienia: **1 rok**  
stanowisko: **Digital Manager**

**agencja marketingu 360**  
czas zatrudnienia: **1 rok**  
stanowisko: **Junior Project Manager**

**agencja marketingu 360**  
czas zatrudnienia: **6 miesięcy**  
stanowisko: **Marketing Associate**

**CERTYFIKATY:**

**DIMAQ PROFESSIONAL**  
**Google AdWords**  
**Google Analytics**

## Jak przebiegała rekrutacja, czyli... *it's a match!*

**Bluerank:** Tak jak przewidywaliśmy, nasze ogłoszenie spotkało się z dużym zainteresowaniem wśród kandydatów z wszechstronnym doświadczeniem sprzedażowym lub marketingowym. My jednak dokładnie wertowaliśmy otrzymane aplikacje w poszukiwaniu kogoś „digitalowego”.

**Niemal od razu zwróciliśmy uwagę na CV Igora z wpisanym certyfikatem DIMAQ. Był to pierwszy kandydat z takim wyróżnikiem.** W Bluerank ponad 30% zespół ma ten certyfikat, wiedzieliśmy więc jakiego rodzaju kompetencji możemy się spodziewać.



Niemal od razu zwróciliśmy uwagę na CV Igora z wpisanym certyfikatem DIMAQ. Był to pierwszy kandydat z takim wyróżnikiem.

**Maciej Galecki,**  
CEO, Bluerank

Z ogromnym entuzjazmem zaprosiliśmy Igora na spotkanie. Rozmowa z nim tylko potwierdziła pokładane w nim nadzieje. **Rozumienie zagadnień branży digital marketingu, konkretna wiedza dotycząca poszczególnych obszarów potwierdzona certyfikatem DIMAQ, do tego dwuletnie doświadczenie zawodowe wsparte bardzo wysokimi kompetencjami miękkimi, przekonały nas, że Igor jest osobą, której szukamy.**

**I tak od czerwca 2017 Igor profesjonalnie wspiera nasze szereg.**



**Igor:** Okazało się, że **DIMAQ w CV był strzałem w dziesiątkę**. W obu firmach, do których aplikowałem, łatwo przeszedłem przez proces rekrutacji. Obaj pracodawcy szczególnie pytali mnie o motywację do zdobycia certyfikatu – dlatego zdecydowałem się podejść do tego egzaminu, jak długo się przygotowywałem oraz z jakim wynikiem zakończyłem egzamin.

Dalej już poszło błyskawicznie, wybrałem Bluerank – bardzo chciałem się tu dostać. Pracując tu potwierdzam, że **DIMAQ jest mocno cenionym certyfikatem, który dodatkowo ułatwia mój dalszy rozwój zawodowy dzięki systemowi akredytowanych wydarzeń**.

## *And they lived happily ever after... to nie koniec!*

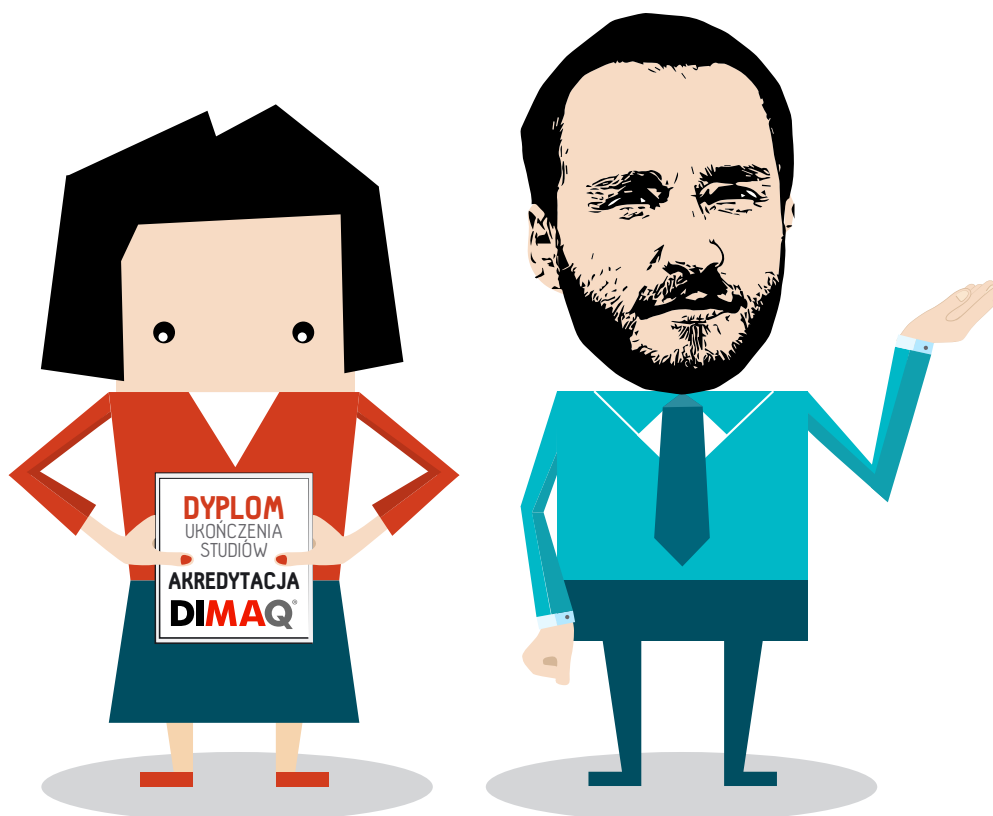
Do działu Client Service wkrótce dołączyła również Dorota. Co nas przekonało? W trakcie procesu rekrutacji Dorota z własnej inicjatywy **podjęła studia akredytowane przez DIMAQ**, aby zdobyć niezbędną wiedzę, zdać egzamin i zdobyć certyfikat.

Generalnie DIMAQ bardzo **skraca nam proces selekcji aplikacji, a tym samym obniża koszty rekrutacji** – kandydaci, którzy mają umiejętności potwierdzone zdobytym certyfikatem, a niezbędne do pracy na danym stanowisku, są zapraszani na rozmowę w pierwszej kolejności.

Cenna dla nas jest również **motywacja do ciągłego aktualizowania wiedzy** naszych pracowników, którą zapewnia system recertyfikacji DIMAQ.

**I ostatnia rzecz** – w naszych ogłoszeniach już niedługo planujemy wpisywać „**certyfikat DIMAQ**” wśród mile widzianych wymagań wobec kandydatów.

**Maciej Gałecki,**  
CEO, Bluerank





# DIMAQ – co to i dla kogo?

**DIMAQ to międzynarodowy program standaryzacji i weryfikacji kompetencji digital marketingowych.** Definiuje niezbędny poziom wiedzy i kwalifikacji specjalistów marketingu internetowego, przez co stanowi kompleksowe narzędzie do ewaluacji i porównywania kompetencji w tym zakresie. Opracowany i wprowadzony przez **IAB Polska**, rekomendowany przez **IAB Europe**.

**Bluerank:** Rangę i poziom egzaminów DIMAQ cenimy sobie bardzo wysoko. Ponad 30% naszych pracowników jest posiadaczami certyfikatu DIMAQ i w każdym roku firma

kieruje na egzamin kolejne osoby, ponieważ zdajemy sobie sprawę z tego, że **niezależne potwierdzenie wiedzy eksperckiej naszego zespołu jest najlepszą rekomendacją dla naszych klientów.**

Posiadanie certyfikowanego partnera, zarówno po stronie agencji, jak i klienta znacznie ułatwia pracę i gwarantuje porozumienie. Wszyscy uczestnicy procesu mają bowiem pewność, że **mówią jednym językiem i w pełni rozumieją istotę zagadnień.**

## Jesteś pracodawcą?

DZIĘKI CERTYFIKATOWI DIMAQ...



- » zyskujesz **rzetelne narzędzie** do weryfikacji wiedzy i kompetencji pracowników
- » **obniżasz koszty rekrutacji** – nie musisz już przeprowadzać dodatkowych testów. Certyfikat DIMAQ daje Ci pewność, że kandydat ma kompleksowe i aktualne kompetencje z obszar e-marketingu
- » możesz łatwo tworzyć **plan rozwoju** pracowników dzięki systemowi recertyfikacji niezbędnemu do utrzymania certyfikat
- » zyskujesz cenny atut na rynku – **niezależne potwierdzenie kompetencji e-marketingowych Twojej firmy**



**Igor:** Moim zdaniem DIMAQ jest bardzo dobrym certyfikatem dla osób, które nie prowadzą osobiście kampanii, nie są specjalistami w konkretnej dziedzinie, a w codziennej pracy muszą mieć „overview procesów”. **Jest obowiązującą bazą dla wszystkich, którzy pracują w digitalu ze względu na swój szeroki, a jednocześnie niezbyt głęboki zakres wiedzy.**

Dla mnie to nie tylko cenny atut w CV, który pozwolił mi się przebić na rynku pracy, czy też +100 punktów do lansu w branży, ale przede wszystkim narzędzie do dalszego rozwoju zawodowego.



## Jesteś specjalistą?

DZIĘKI CERTYFIKATOWI DIMAQ...



- » **potwierdzasz swoje kompleksowe kwalifikacje** w obszarze digital marketingu
- » zyskujesz ekskluzywny **dostęp do bazy wiedzy** o marketingu cyfrowym i rabaty na branżowe wydarzenia
- » zyskujesz cenny atut w kształtowaniu **ścieżki rozwoju kariery** – certyfikat jest imienny
- » posiadasz **rozpoznawalny i uznany dokument** w branży i wśród marketerów

Dowiedz się więcej

**DIMAQ**<sup>®</sup>

[www.dimaq.pl](http://www.dimaq.pl)

**bluerank**

[www.bluerank.pl](http://www.bluerank.pl)