

## Talent Management i konsultföretag - 8 framgångsfaktorer för ökad lönsamhet

## Talent Management i konsultföretag - 8 framgångsfaktorer för ökad lönsamhet

*Mindre administration, effektivare försäljning och mer engagerade medarbetare.*

**Idag saknar många konsultföretag en smidig hantering av medarbetarnas kompetenser och tillgänglighet. Sammanställning av konsultprofiler, beläggningsplanering och uppföljning hanteras oftast manuellt.**

Ett smart kompetenskonto med medarbetarnas erfarenhet som nav frigör stora värden för konsulterna, säljarna, cheferna och inte minst för ledningen.

Utmaningarna inom konsultbranschen är många och förändras efter rådande konjunktur och bolagsstorlek. Utöver att hitta och attrahera de bästa konsulterna är följande aktiviteter del av vardagen

- ✓ uppdatera kompetenser och erfarenheter
- ✓ anpassa konsultprofiler mot kundernas förfrågningar
- ✓ utveckla nya och befintliga kundrelationer
- ✓ proaktivt öka sin säljkraft internt och via partners
- ✓ planera och överblicka framtida beläggning
- ✓ utveckla bolaget mot morgondagens kundbehov

Att ta ett helhetsgrepp om kompetensen i företaget skapar stora nyttor och sätter konsultföretaget i ett helt annat läge för att arbeta effektivt och säljfokuserat framåt.

Det är framför allt åtta faktorer som är särskilt avgörande för att lyckas.

# 1. Ett gemensamt kompetensformat

Digitalisering av konsultens kompetenser och erfarenheter öppnar upp en värld av möjligheter som sträcker sig långt bortom snygga konsultprofiler.

The screenshot shows a web form titled "Ändra projekt/uppdrag" with a close button in the top right corner. The form contains several sections:

- ROLL/TITEL:** A text input field containing "Testledare, Scrummaster".
- FÖRETAG/UPPDRAGSGIVARE:** A text input field containing "Danske Bank".
- PLACERING/ORT:** A text input field containing "Stockholm, Sweden".
- START:** Two dropdown menus for month and year, with "mars" and "2013" selected. A checkbox labeled "PÅGÅENDE" is checked.
- BESKRIVNING:** A large text area containing the text: "TMS-projektet är ett inhouse projekt som skräddarsyde ett ärendehanteringssystem till Danske Bank. Johan ansvarade för att projektmodellen Scrum efterföljdes samt ansvarade för systemtesterna innan verksamheten tog vid för vidare acceptanctest."
- NYCKELORD:** A search input field with the placeholder "Sök nyckelord eller lägg till nytt". Below it is a row of 18 blue tags with dropdown arrows, including: testledare, scrum master, Bank, planering, budget, Projektledning, finans, systemtest, scrum, agila metoder, industri, detaljhandel, strategiarbete, ITL, ärendehantering, CA, tdd, and retail.
- At the bottom are three buttons: "Spara", "Stäng", and "Ta bort".

Ett genomtänkt och gemensamt kompetensformat förenklar försäljning, beläggningsplanering och kompetensutveckling. Genom kompetenstagning av tidigare utförda uppdrag blir sökbarheten enkel och direkt kopplad till relevanta erfarenheter.

***”Era talanger är er strategiska tillgång – det är hög tid att frigöra värdet i informationen. Rätt använd skapar den ett mer lönsamt företag, mer engagerade medarbetare och nöjdare kunder.***

En förfrågan från kund kan direkt matchas mot lämpliga kandidater hos konsultföretaget eller dess partnernetverk. Kunderna får snabb återkoppling och rätt kandidater matchas till kundernas behov.

## 2. Lätt att använda

Ett framgångsrikt stöd för kompetenshantering behöver alltid vara åtkomligt och lätt att använda. Att uppdatera och utveckla sin profil förväntas vara lika lätt som användandet av sociala medier. Bäst blir det när konsulten upplever att det finns ett utbyte av att hålla sin profil uppdaterad.

För konsultchefer och säljare finns ett stort behov att hålla administration kring kompetenshantering nere till förmån för försäljning och utveckling av företag och medarbetare.



### 3. Sök- och matchningsbart

Snabb sökbarhet påskyndar säljprocessen och kundens behov kan lösas snabbare och oftare. Genom att den samlade kompetensen och erfarenheten ständigt är åtkomlig och sökbar kan alla inom bolaget bidra till säljförmågan.

Kundförfrågningar kan smidigt matchas mot lämpliga konsulter. Vid ramavtalsupphandlingar blir god sökbarhet en förutsättning för att snabbt kunna besvara upphandlingar på ett effektivt sätt.

The screenshot displays a competency matching tool. On the left, under 'Kompetenskrav', there are four criteria: 'testledning' (Nödvändigt), 'sk...' (Nödvändigt), 'ja' (Önskvärt), and 'ja' (Önskvärt). The main area shows a match for 'Mattias Haraldsson' with a 91% score. Below this, a table compares the request requirements with the consultant's skills:

FÖRFRÅGAN	KOMPETENS	MATTIAS HARALDSSON
4	testledning	4
2	javascript	1
2	sql	3
1	java	-

Below the table, a list of consultants is shown with their match percentages and availability:

KONSULT	Matchning	Tillgänglighet
Mattias Haraldsson	91 %	Tillgänglig
Daniel Glendor	71 %	Tillgänglig

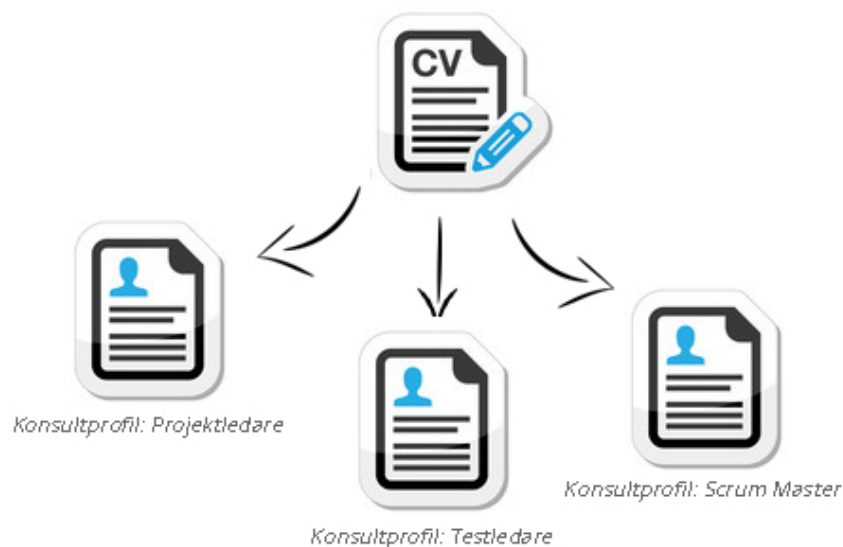
*Med en klok kompetensstruktur blir bolagets samlade erfarenheter sök- och matchningsbara mot exempelvis kundförfrågningar.*

## 4. Träffsäkert och säljande

För att möta kundens önskemål behöver profilerna anpassas genom att lyfta upp relevanta kunskaper och använda lämpliga ordval. Anpassningen leder dock ofta till att många dokumentversioner cirkulerar och de blir allt svårare att uppdatera.

Lösningen är ett alltid tillgängligt och uppdaterat kompetenskonto som är separerat men sammanlänkat från konsultprofilerna. Det gör det enkelt att skapa nya profiler och uppdatera redan existerande.

Konsulten som med jämna mellanrum vårdar sin profil kan fokusera på att få med all relevant information. Konsultchefer och säljare får notifieringar när ny information tillkommer som förenklar hanteringen av offerter och nya förfrågningar.



*Träffsäkra och snygga profiler med en koppling till ett kompetenskonto möjliggör anpassade men samtidigt uppdaterade konsultprofiler*

## 5. Översiktlig och samlad

Företag behöver kunna jämföra kundernas samlade efterfrågan med den samlade kompetensen hos konsulterna. Idag saknas ofta detta då informationssammanställningen sker utifrån profiler i textfiler. Detta förhindrar att enkelt och fortlöpande aggregera informationen och ha tillgång till rätt rapporter för bättre beslut kring kompetensutveckling, rekryteringsbehov och kundinsikter.

Rollen		VISA ALLA (41) ▾
TITEL	KONSULTER	SNITTNIVÅ
Projektleddning	6	2,5
testledare	4	4,5
testledning	3	4
acceptanstestledare	3	4
testare	3	4
scrummaster	3	3,7

*Med ett kompetensformat som går att aggregera blir det enkelt att göra samlade analyser av antalet kompetenser och snittnivå i bolaget.*

## 6. Förenklad planering

Bolaget har behov av en aktuell och samlad bild över hur den nuvarande och framtida beläggningen ser ut. Dels för att snabbt kunna återkoppla mot kund när kompetensen finns tillgänglig men också för att planera framtida säljinsatser.

Eftersom kundkontrakt uppdateras löpande och dessutom oftast via muntliga överenskommelser, behöver detta fångas upp snabbt för att hela tiden ha en korrekt bild av läget framåt.

Konsult	Kund	Uppdrag	Omfattning	Pris	apr	maj	jun	jul	aug
 Mikael Tell	Global Fashion AB	Testers	100 %	875 kr/h		A			P
 Mark Kantor	Ortida AB	Produktägare Ortida KPI	100 %	900 kr/h	A	A			P
 Magnus Andersson	Livförsäkringsbolaget	Testledare	100 %	1300 kr/h	A				

*Med ett enhetligt format för kompetens och tillgänglighet hos er och era partners samlas informationen i realtid.*

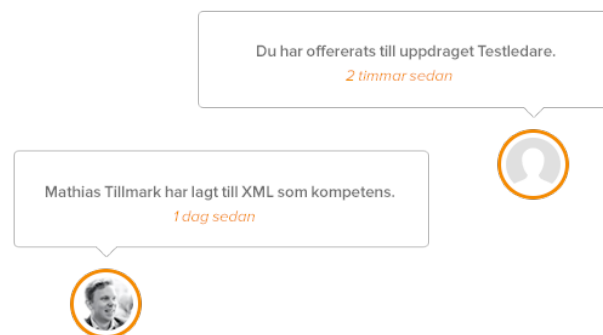
## 7. Engagerande

För att nå maximal framgång måste all kompetens inom företaget vara tillgänglig för samtliga medarbetare. Varaktigt lyckad kompetenshanteringen förutsätter att medarbetarna får ett utbyte av att hålla sin kompetens uppdaterad.

Konsulten vill själv söka efter kunskaper inom företaget för att enkelt få kontakt och hjälp av kollegorna. För att ta del av vad som händer inom bolaget bör medarbetarnas uppdateringar synliggöras för alla.

Detta tillvägagångssätt skapar engagemang, ökad sammanhållning och blir mycket kraftfullare än ett system som enbart sparar information.

Attraktiva konsultpresentationer ger mervärde för den enskilde och medarbetarna blir i högre utsträckning ambassadörer för bolagets varumärke.



## 8. Sammanlänkat

Ökad specialisering väcker behov av starkare partnerskap. Med ett gemensamt format för kompetens och tillgänglighet kan företag lättare kopplas samman med affärspartners och kunder.

Sammanlänkningen förenklar kommunikationen mellan företag genom att

- ✓ hitta specialistkompetenser
- ✓ öka antalet matchade förfrågningar mot kund
- ✓ hantera toppar och dalar i efterfrågan av konsulter
- ✓ tillsammans med partners bemöta förfrågningar från kunder med behov av helhetsåtagande





## Sammanfattning

En modern lösning för talent management i konsultföretag förenklar för såväl konsulter som konsultchefer och säljare. Med medarbetarnas kompetens som nav trimmas administrationen kring försäljning, uppföljning och planering.

Konsultföretag får möjlighet att jobba långsiktigt med fokus på kunden. Företaget stärks som konsultpartner och blir en attraktivare arbetsgivare.

Ett nytt tänk kring hur företaget strukturerar medarbetarnas kompetens innebär att

- ✓ individens kompetens står i centrum och är tillgänglig för försäljning, planering samt personlig utveckling
- ✓ medarbetaren får ett utbyte av att presentera sin kompetens på ett attraktivt och säljande sätt
- ✓ försäljningen förenklas och påskyndas genom att företaget kan söka och automatmatcha kompetenser och tillgänglighet
- ✓ bolagets sammanhållning stärks, konsulterna drar nytta av varandra och blir samtidigt ambassadörer för varumärket.
- ✓ säljkraften i partnernätverk stärks genom att konsultföretag sinsemellan hanterar kundförfrågningar och på kort tid matchar kundens behov

## Cinode - gör det enklare, smartare och snabbare att driva konsultföretag

Sökbara CV:n, konsultprofiler, beläggning, förfrågningar, avtal samt ett nätverk för kunder och partners – **Cinode erbjuder dig talanghantering med superkrafter.**

### ENKLARE OCH SMARTARE TALANGHANTERING

Cinode ger dig en samlad bild av era talanger, erfarenheter och kompetenser. Du får en helhetssyn över företagets förmåga att leverera professionella konsulttjänster och ett stöd för den långsiktiga utvecklingen av era medarbetare.

Med unika mallar, formade utifrån er företagsidentitet, skapar du snabbt fantastiska konsultprofiler som är anpassade just för det aktuella uppdraget.

***"Med Cinode påskyndar och förenklar vi hanteringen av våra kompetenser och cv:n. Vi kan enkelt skapa snygga konsultprofiler och snabbt söka bland kompetenser och erfarenheter.***

*Business Vision, Microsoft Gold Certified Partner 2012*

### EFFEKTIVARE FÖRSÄLJNING OCH NYA AFFÄRSMÖJLIGHETER

Cinode erbjuder snabb sökbarhet, automatisk kompetensmatchning av förfrågningar samt en helt digitaliserad hantering av offerter och kontrakt.

Via Cinode får du möjlighet att enkelt skapa nätverk med kunder och affärspartners för starkare samarbeten och nya affärsmöjligheter.

En översikt av företagets beläggningssituation, prospekt, leads och kontrakt presenteras i realtid.

### NÖJDARE KUNDER OCH MEDARBETARE

Utvalda kunder kan själva söka och titta på era konsultprofiler. De kan även sända förfrågningar, godkänna offerter och kontrakt direkt via Cinode. Hanteringen förenklas och kundernas köpupplevelse förbättras.

För medarbetarna är det enkelt att uppdatera sin profil och att se uppdrag där de är offererade samt ta del av kollegernas samlade kompetens.

Med Cinode ökar engagemanget hos medarbetare och kunder vilket stärker ert varumärke.

*Kontakta oss idag för en demo;*

*[www.cinode.com](http://www.cinode.com), [info@cinode.com](mailto:info@cinode.com), 08-88 69 75*