



Большинство работодателей уверены, что бонусы и премии – это лучший стимул для привлечения и удержания продавцов, официантов, техников и других линейных сотрудников

К такому выводу пришла служба исследований компании HeadHunter, проведя опрос среди компаний Улан-Удэ. При этом, чуть меньше половины компаний активно используют для удержания персонала систему наставничества, каждый десятый уверен, что персонал удержит корпоративный транспорт, а девять процентов работодателей считают, что бесплатные обеды должны уменьшить текучку кадров.

Оказалось, что самым востребованным является персонал торговых отделов, их разыскивают 49 процентов работодателей. Самым популярным инструментом для поиска данных сотрудников, HR-менеджеры называют job-сайты (62 процента). Чуть больше половины компаний активно используют объявления в газетах, а каждый пятый обращается за помощью в центры занятости.

- Линейный персонал — это самая многочисленная часть практически любой компании, - поясняет ситуацию Тарашук Елана, руководитель пресс-службы компании HeadHunter по Сибири. – Сейчас я говорю про продавцов-консультантов, кассиров, официантов, операторов, консультантов, каменщиков, плотников, страховых агентов и т. д.

Да, их много, они постоянно нужны многим компаниям, а еще они с легкостью меняют рабочее место. Найти и обучить продавцов-консультантов не такая уж и проблема, задача для отделов персонала - это сделать так, чтобы не пришлось все это делать регулярно и на постоянной основе. Результатом борьбы с этой текучкой и стали дополнительные бонусы, о которых появились в самых разных компаниях в последнее время».

Что касается заработной платы, то большинство работодателей готовы платить линейным сотрудникам без опыта от 10 до 20 000 руб. Наличие опыта работы дает прибавку к зарплате на 10 000 рублей. Так утверждают 31 процентов компаний, сообщает пресс-служба компании.