

	poniedziałek	wtorek	środa	czwartek	piątek
8:00					Home office - praca z domu
8:30					
9:00	śniadanie zespołowe		great conversation z przełożonym		
9:30		zespołowe omówienie projektów rekrutacyjnych			omówienie rekrutacji - call z klientem
10:00	wideorozmowa z klientem				
10:30			umówienie kandydatów na spotkania z klientami		
11:00	umawianie spotkań handlowych z klientami			spotkanie handlowe u klienta	aktualizacja danych dot. projektów w systemie
11:30		rozmowy z kandydatami po spotkaniach z klientami	lunch		
12:00		spotkanie handlowe u klienta	sourcing kandydatów	lunch	lunch
12:30	lunch			złożenie ofert pracy kandydatom	przygotowanie rekomendacji kandydatów
13:00	informacje zwrotne dla kandydatów	lunch		analiza CV kandydatów	
13:30		spotkanie z klientem			
14:00					sourcing kandydatów
14:30	publikacja ofert pracy				
15:00	przygotowanie rekomendacji kandydatów	wideorozmowa z kandydatem			
15:30			złożenie oferty pracy kandydatowi	wizyty handlowe	
16:00	spotkanie rekrutacyjne		spotkanie rekrutacyjne		zaplanowanie spotkań rekrutacyjnych
16:30		sourcing kandydatów			
17:00				spotkanie rekrutacyjne	informacje zwrotne dla kandydatów

zobacz jak może wyglądać Twój dzień na stanowisku:

specjalista ds. sprzedaży i rekrutacji

