

## IT-Rekruttering / Tekniske stillinger – fra junior til senior spesialiststillinger!



### Erfaring.

Vi har siden etableringen i 1991 etablert en spennende database av **IT-spesialister**.

Selv om rekruttering handler om å finne kandidater som aktivt søker etter nye utfordringer og oppgaver og at de som ligger ute på diverse databaser er “ferskvare”, er vår erfaring at det er et stort antall ressurser som er “flyttbare”.

De beste er dog “kresne” i forhold ny arbeidsgiver og stiller store krav til omdømme, verdier, faglig miljø, utvikling og ikke minst prosjektets utfordringer og muligheter. Innfrir du disse kravene og i tillegg har et godt omdømme som leder og selskap (ref. Great Place To Work, Gazelle Bedrift); vil vi gjerne ha kontakt for å diskutere et mulig samarbeid. Vi er gode på menneskedimensjonen og har treffsikre verktøy med teknologi-profiler i hht. Ulik teknologi og kompetanse som nevnt under.

<https://www.resultatpartner.no/kandidat-profiler/>

Vi har egen database med frittstående konsulenter som tar kortere eller lengre oppdrag for å hjelpe deg med “toppene” og vi har også forbindelser med utenlandsk arbeidskraft i Polen, Hvite Russland, Pakistan og India.

Disse legges ut på vår egen jobb portal ila. Q2 2020 der vi bla. Vil introdusere AI og ulike testmetoder.

Pr. i dag har vi ca. 200 senior / junior konsulenter innen følgende nivåer:

### Kompetanse Profiler.

<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Senior / Junior .NET / Java arkitekt</li><li>▶ Database Administrator</li><li>▶ Senior / Junior .NET / Java utvikler</li><li>▶ Quality Consultant</li><li>▶ System Analyst Prosjektstyring</li><li>▶ Prosessutvikler - Forretningsarkitekt</li><li>▶ Integrasjonsarkitekt</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Integrasjonsutvikler</li><li>▶ Product Owner</li><li>▶ Prosjektledere</li><li>▶ Testledere</li><li>▶ Scrum-master</li><li>▶ Tech-lead</li><li>▶ Web-utvikler</li></ul>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Dersom dette er interessant – hvordan går vi frem?

Her følger en konkret fremdriftsplan:

- ▶ Avtaleinngåelse; stillingens profil/rolle/ansvar, målgruppe, varighet, betingelser, selskapspresentasjon.
- ▶ Vi søker opp, kvalifiserer og presenterer aktuell stilling (-er) av potensielle kandidater til dere.
- ▶ KandidatPresentasjon hos oppdragsgiver (1. intervju og dybdeintervju).
- ▶ Referanserapporter.
- ▶ Avtaleinngåelse mellom vår kandidat og oppdragsgiver.

### Priser og garantier.

Vi fakturerer et fast honorar basert på nivå der volumoppdrag i et lengre perspektiv reduserer veiledende priser.

Search er metodikken med tillegg av eventuell annonsering etter kundens ønske.

Vi fakturerer 1/3-del up-front, deretter 1/-del etter presentasjon av kvalifiserte kandidater akseptert av kunde og sluttfaktura ved signatur. Oppfølging gjennomføres 1-2 ganger i prøvetiden for å avsjekke om gjensidige forventninger er innfridd.

Garantier og øvrige betingelser defineres i kontrakten mellom oppdragsgiver (kunde) og ResultatPartner.

Vi håper å høre fra deg!

Med vennlig hilsen  
**ResultatPartner AS**  
Ronny A. Nilsen  
Daglig leder