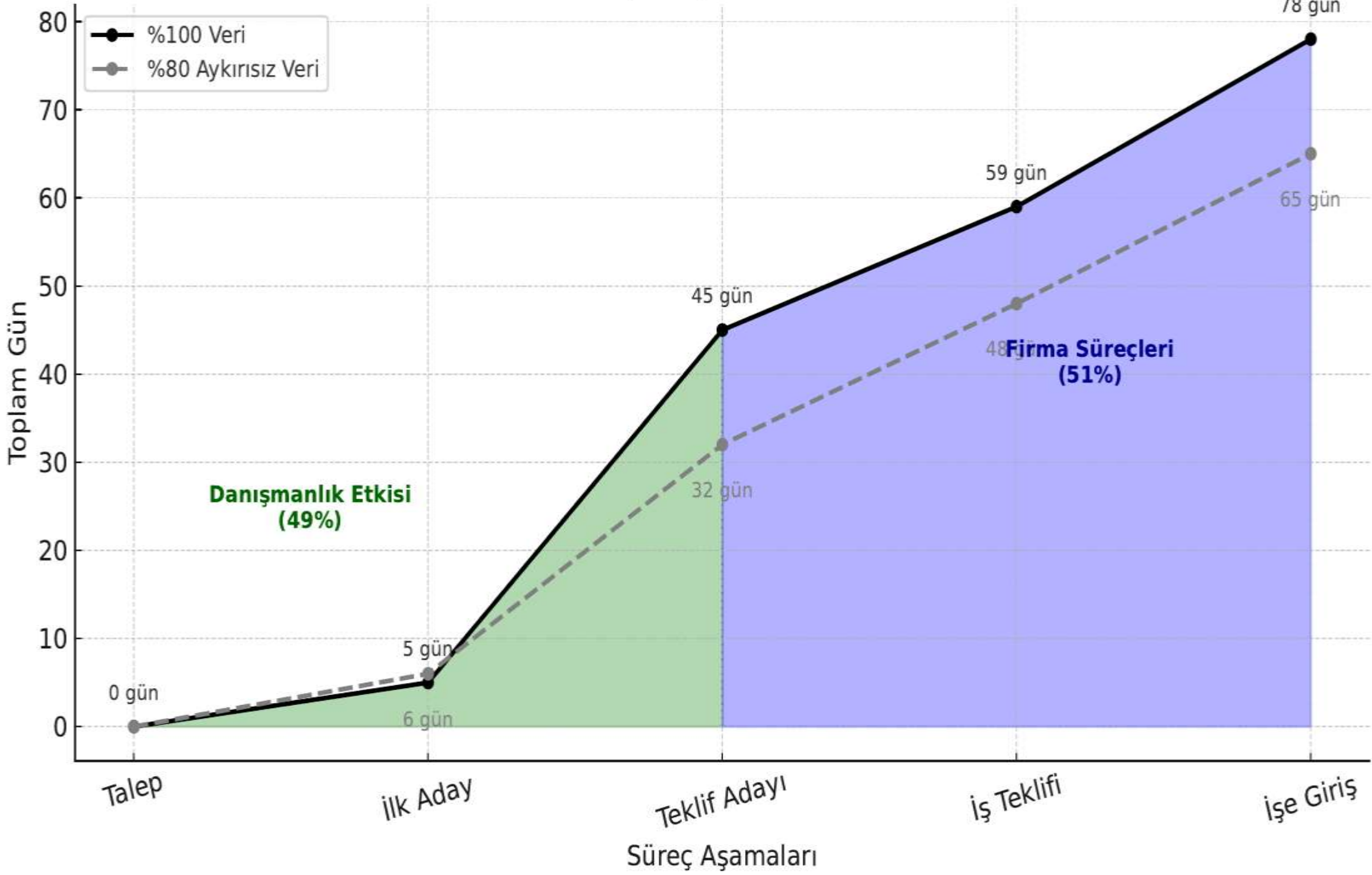


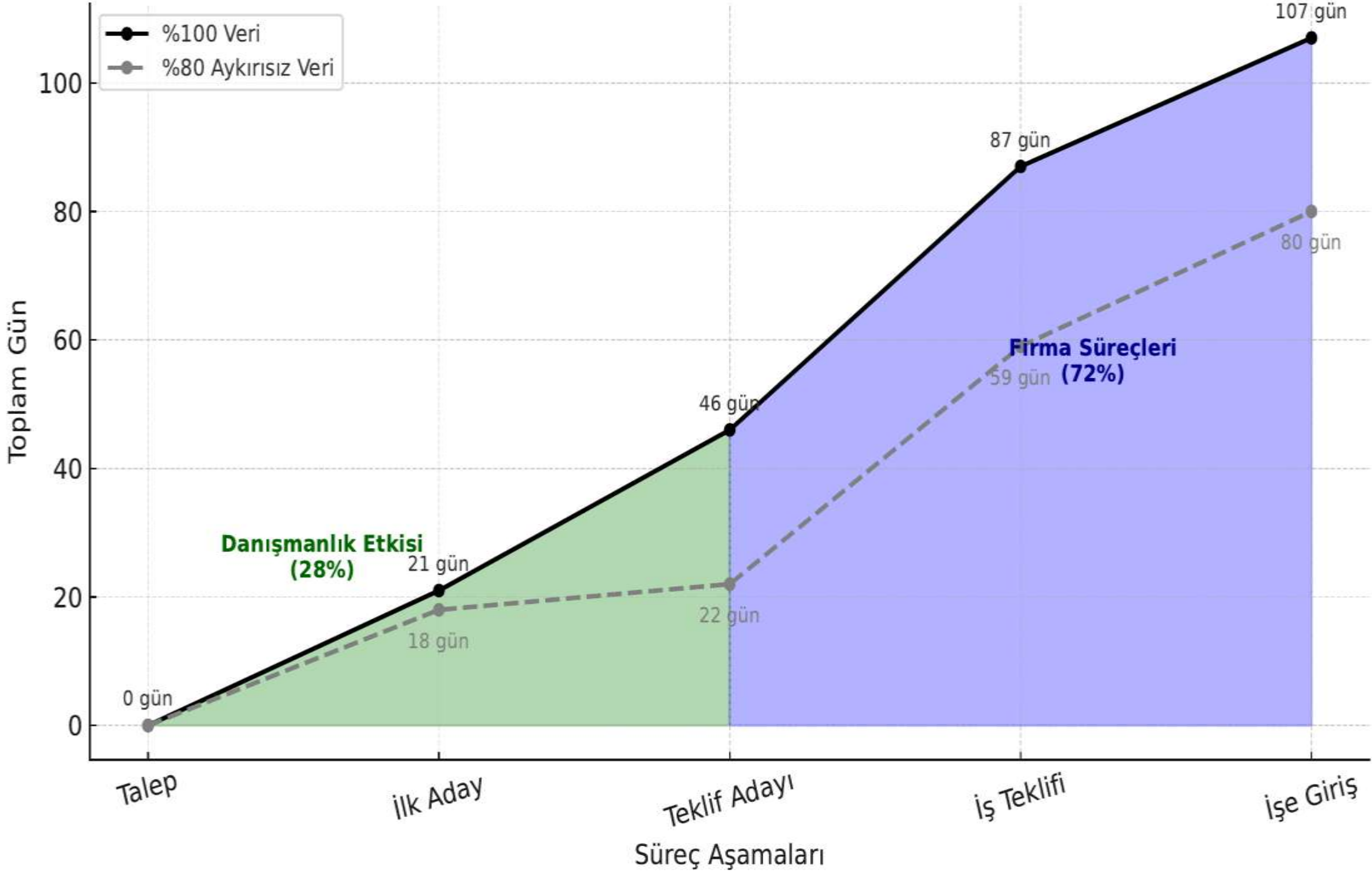
FONKSİYON BAZLI İŞE ALIM SÜREÇ ANALİTİĞİ RAPORU – 2024

HUMAN KAPİTAL İK VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ | www.humankapital.com.tr
Analiz Dönemi: 2020 – 2024

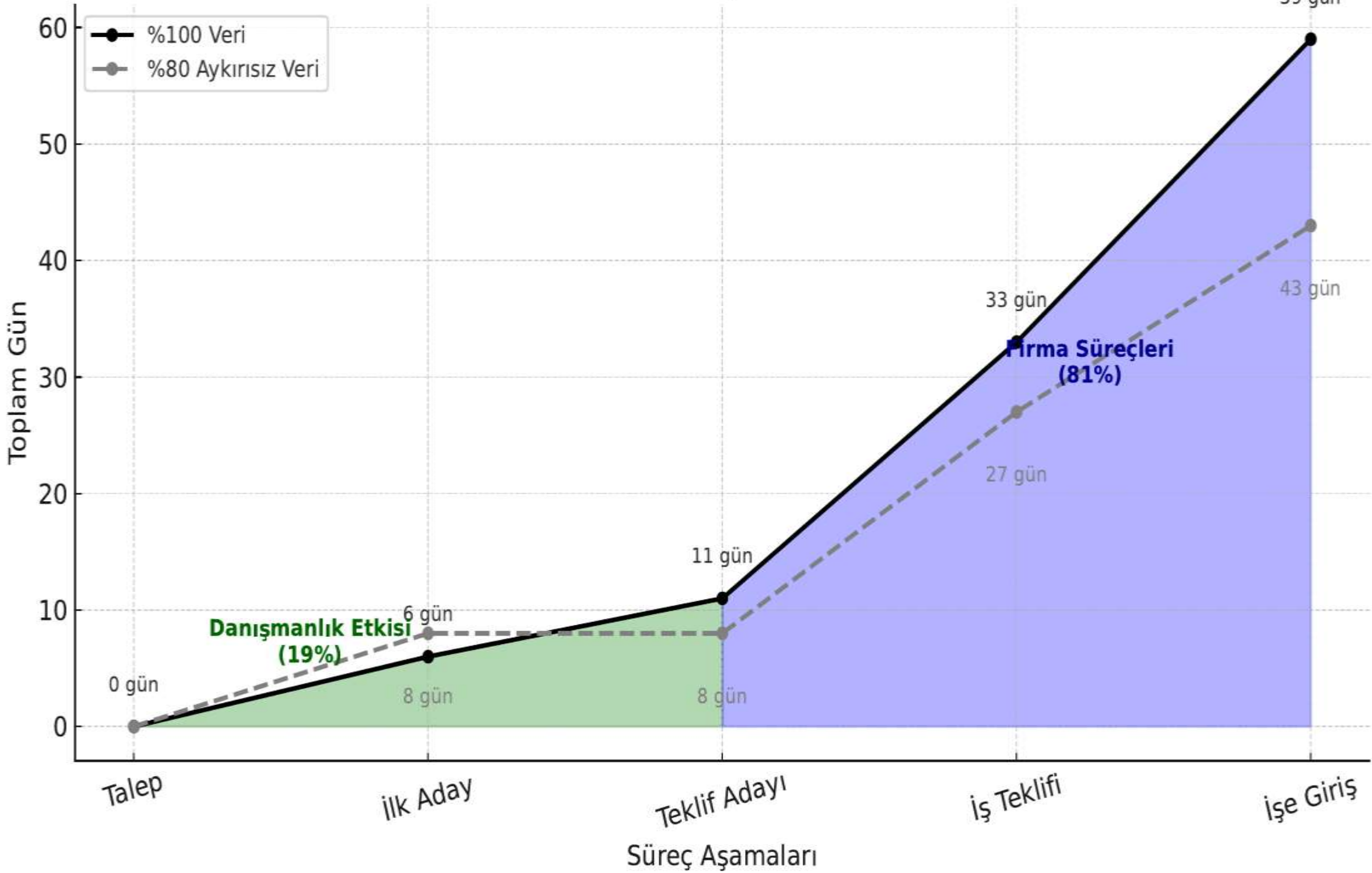
BİLİŞİM - İşe Alım Süreci



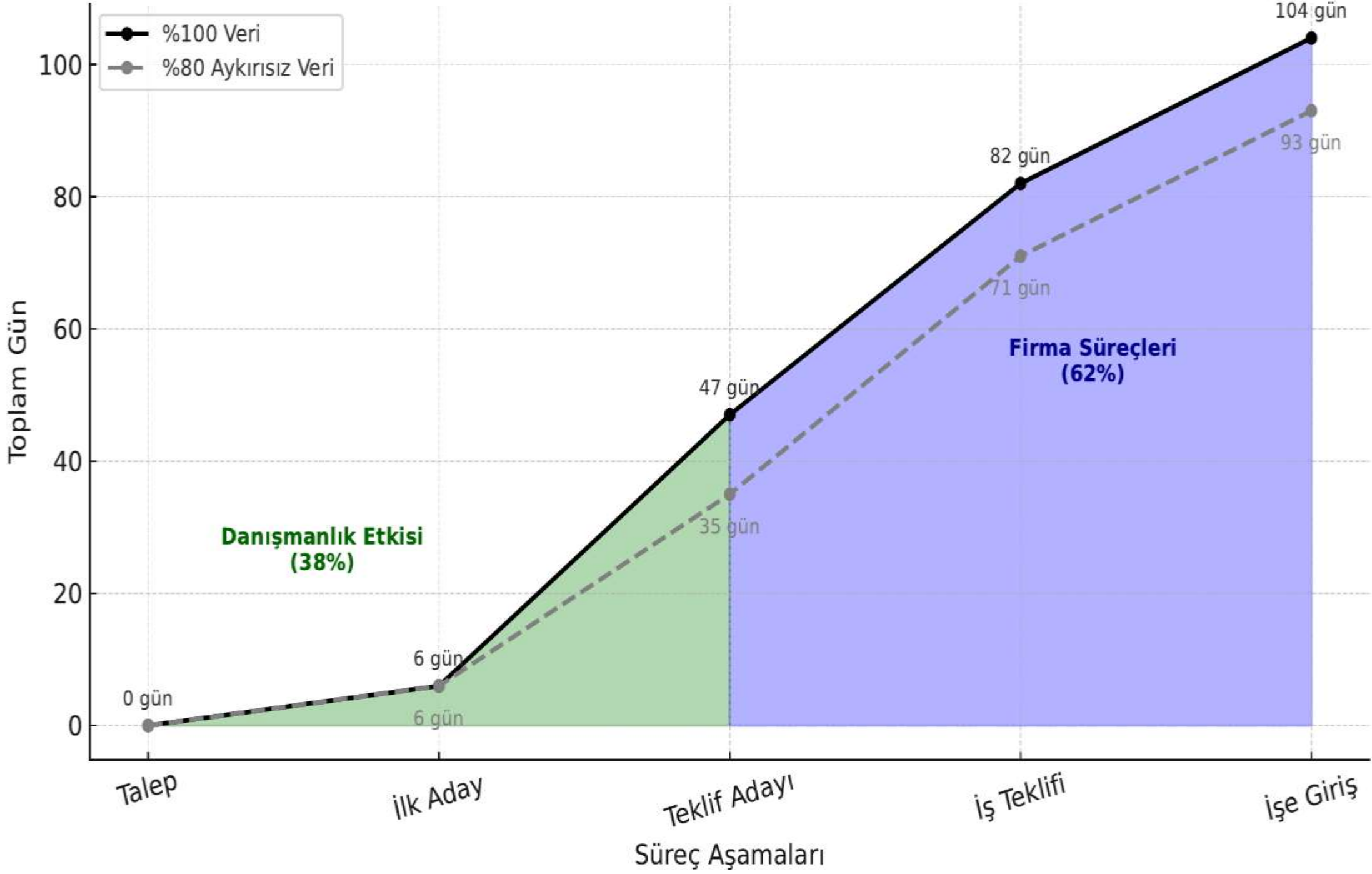
İHRACAT SATIŞ - İşe Alım Süreci



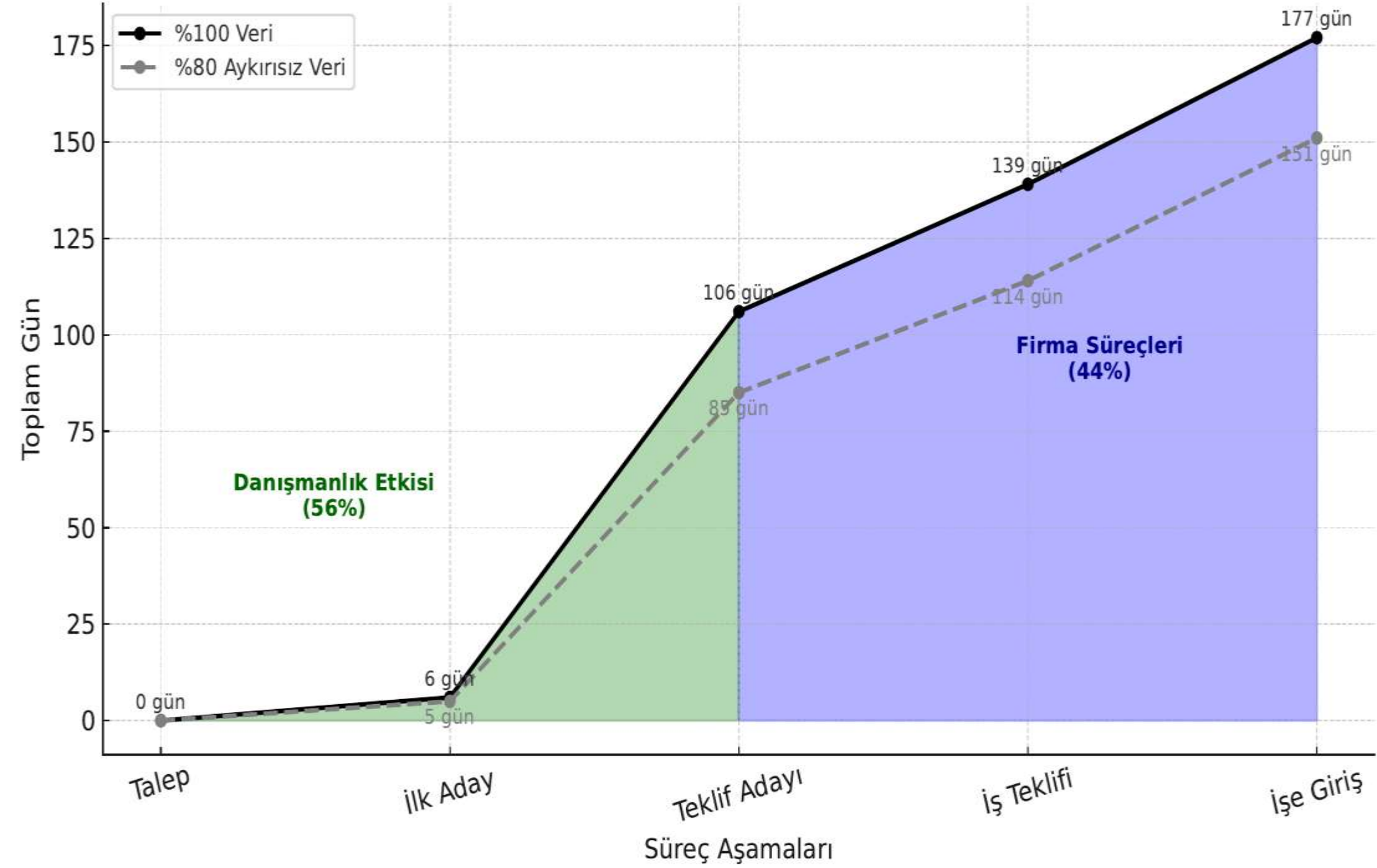
PAZARLAMA - İŖe Alım Süreci



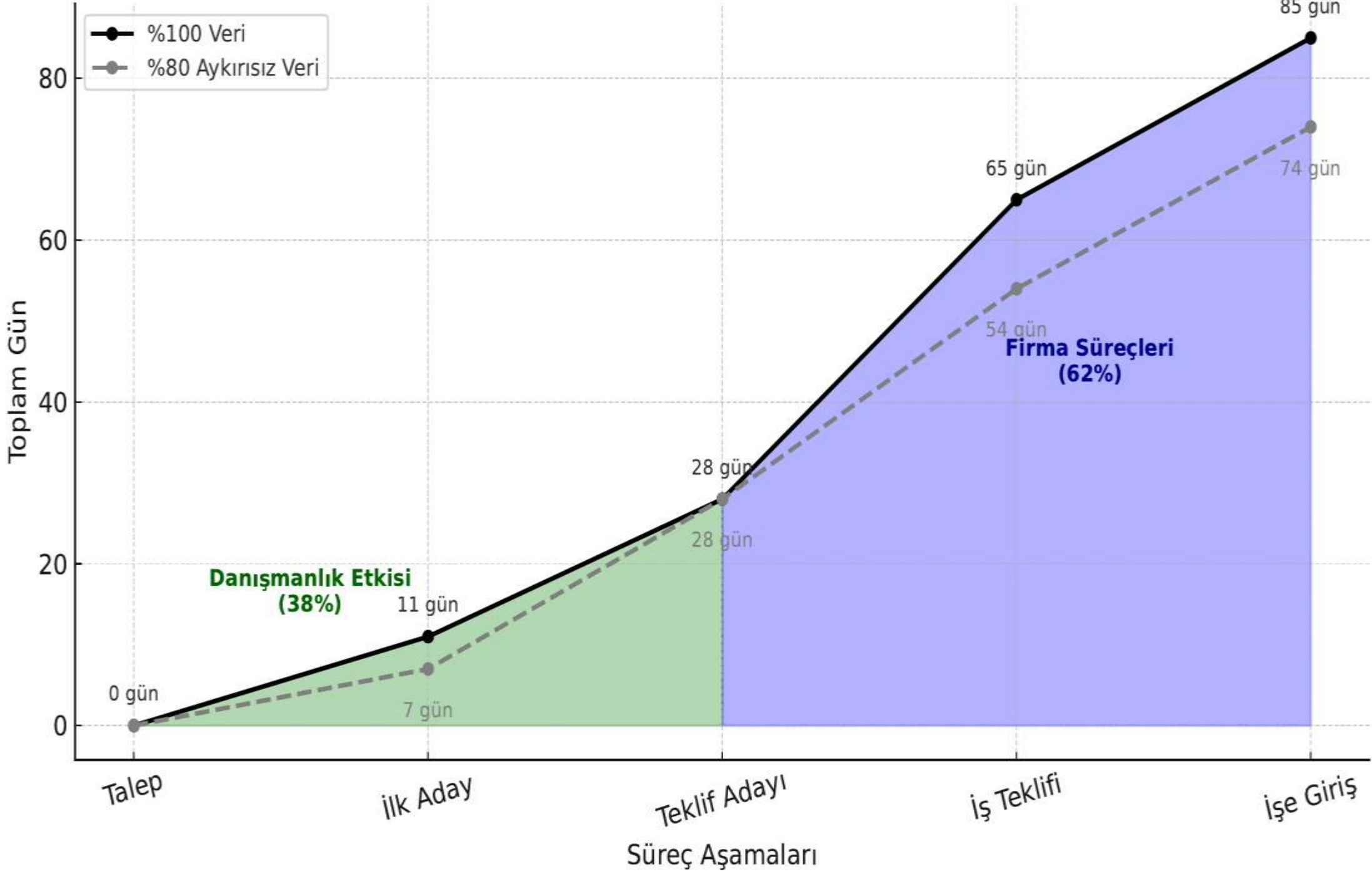
ÜRETİM - İşe Alım Süreci



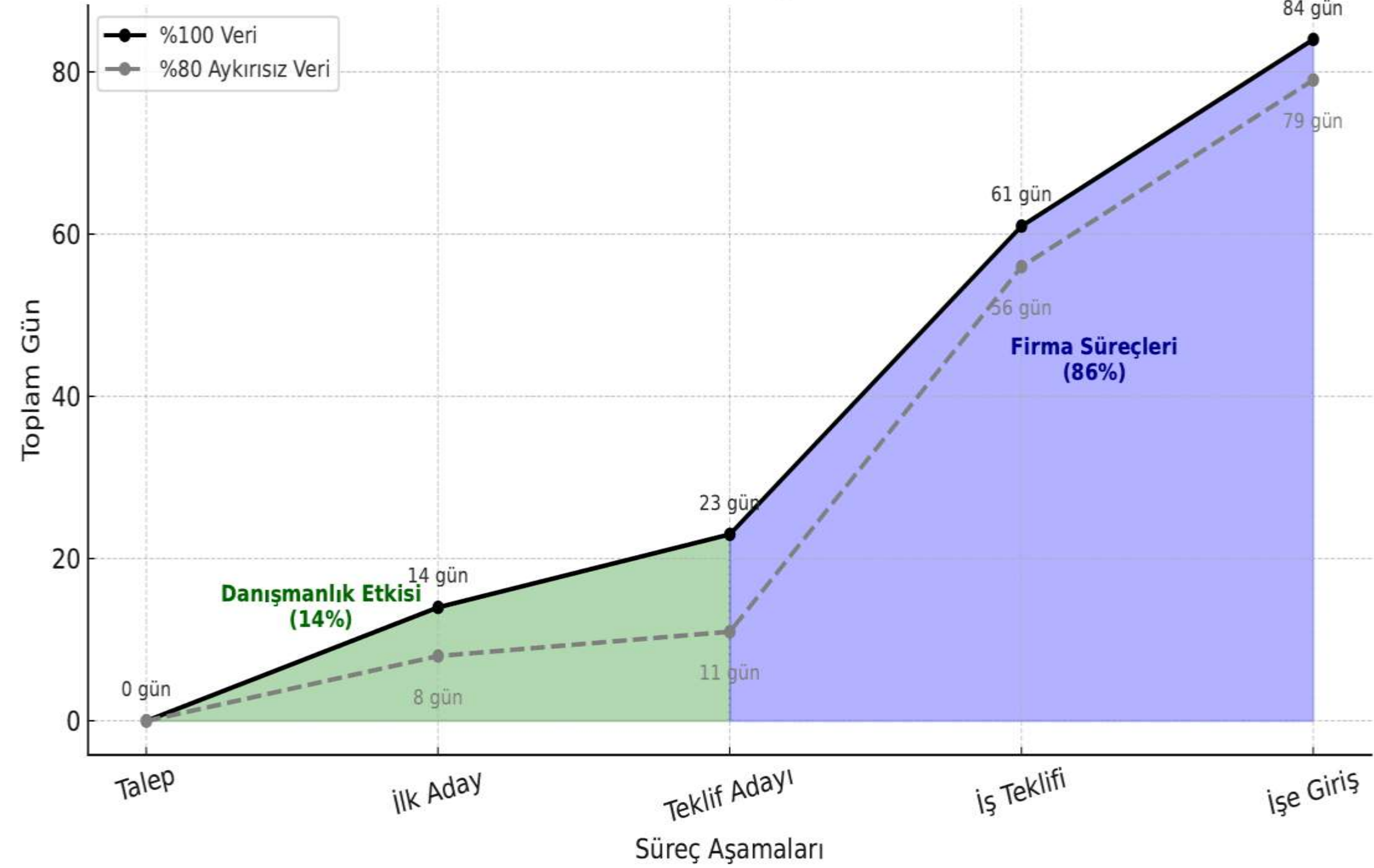
SHE - İŖe Alım Süreci



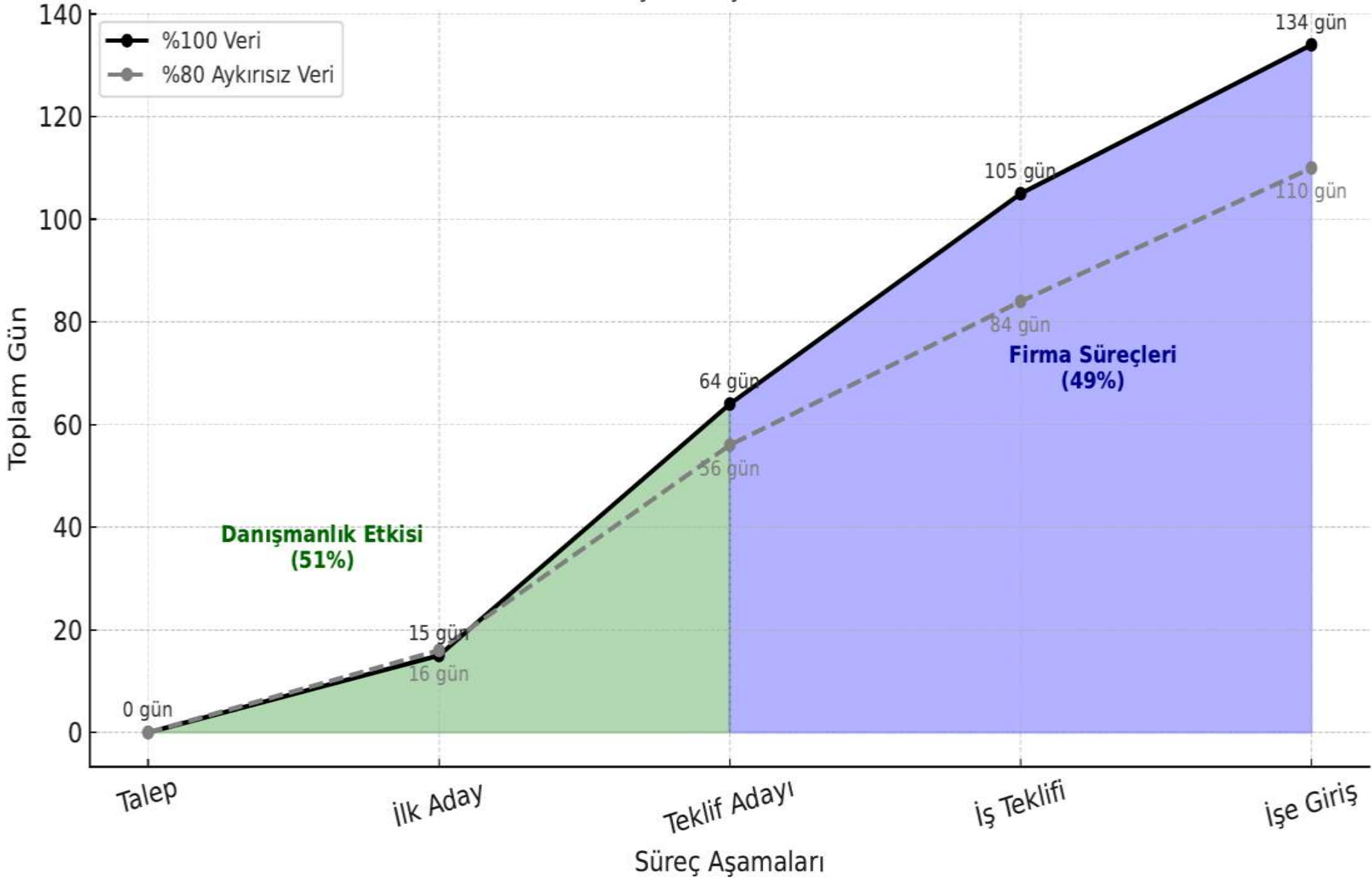
TEDARİK ZİNCİRİ - İŖe Alım Süreci



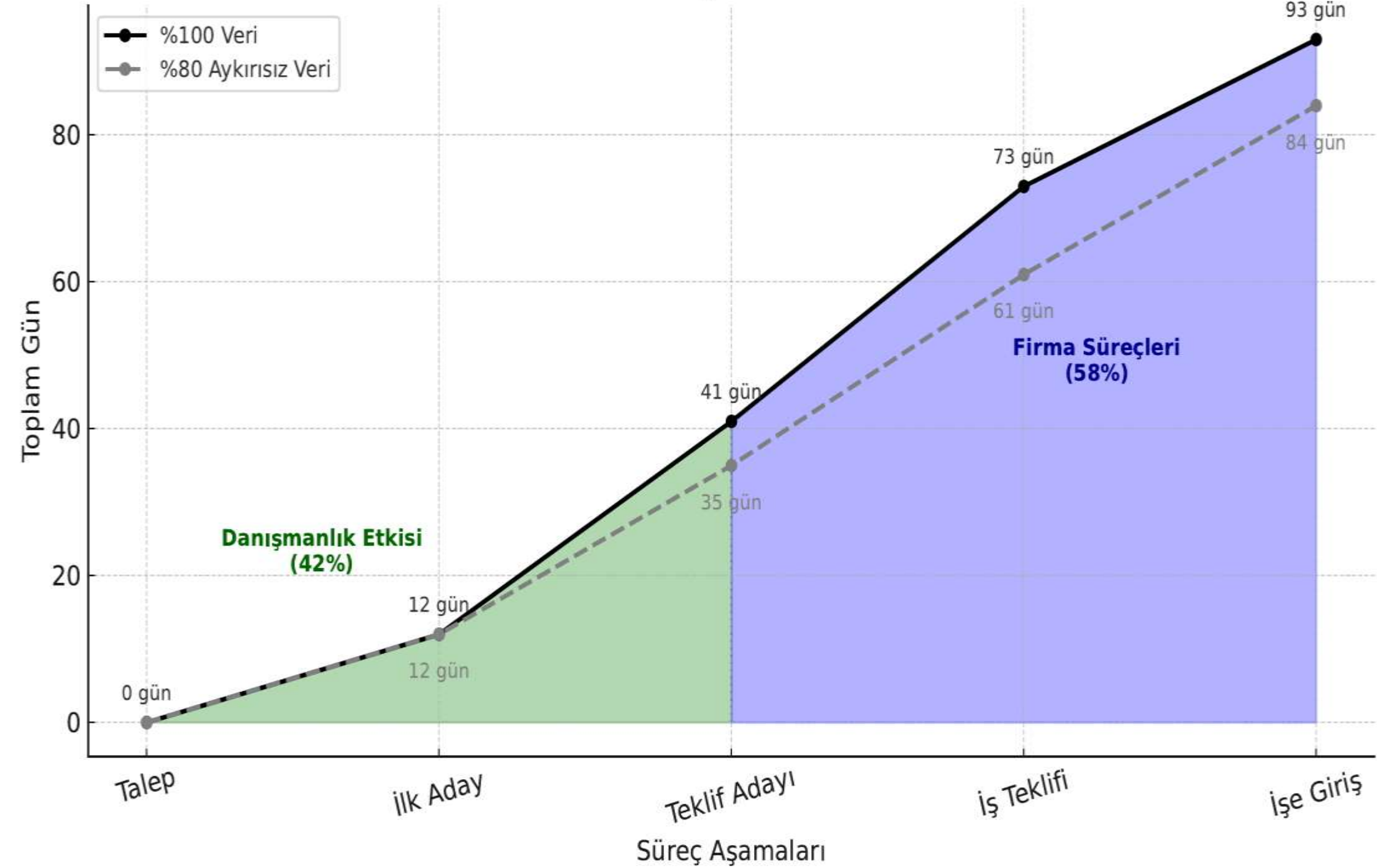
TEKNİK HİZMETLER - İşe Alım Süreci



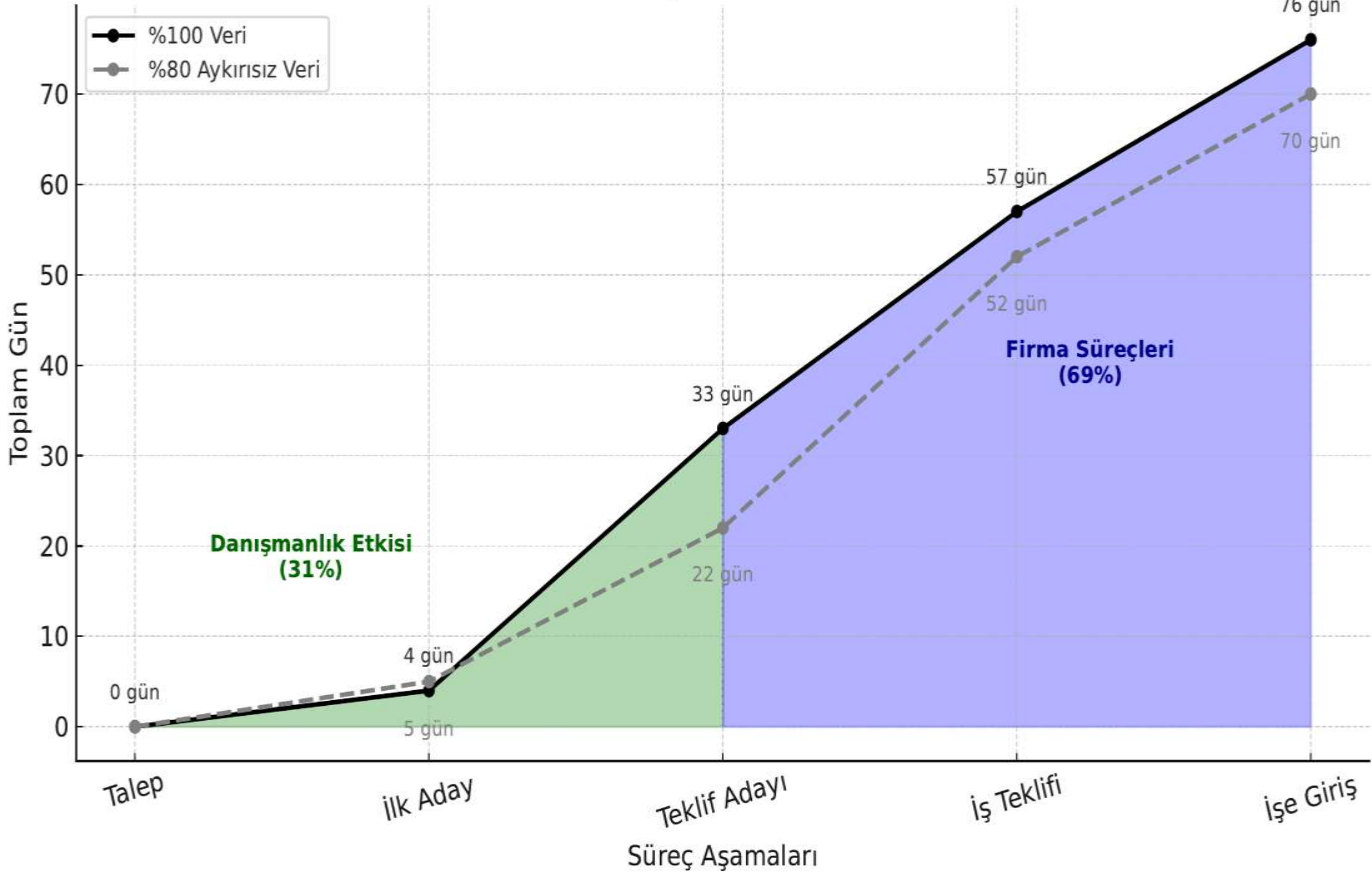
MALİ İŞLER - İşe Alım Süreci



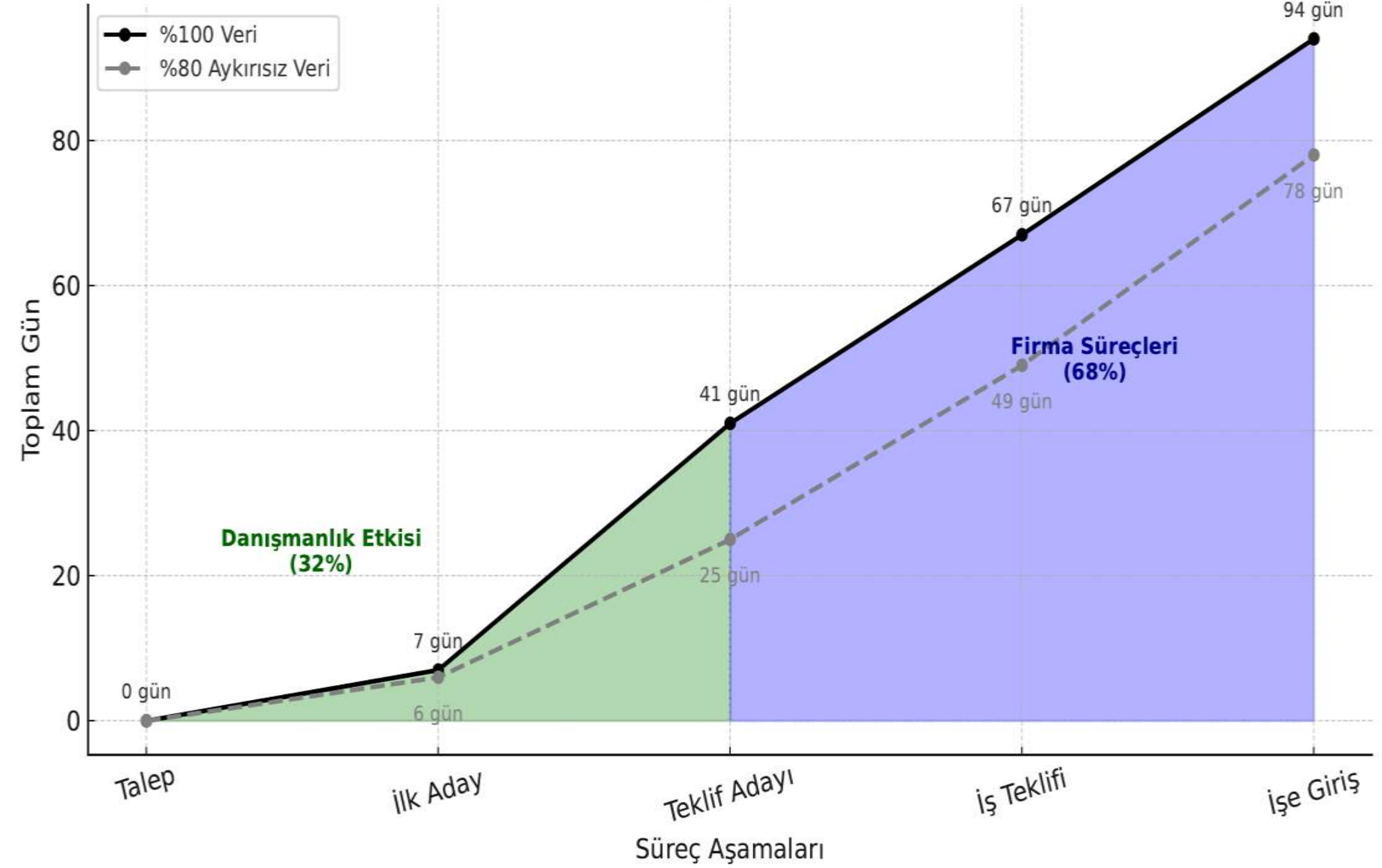
AR-GE - İŖe Alım Süreci



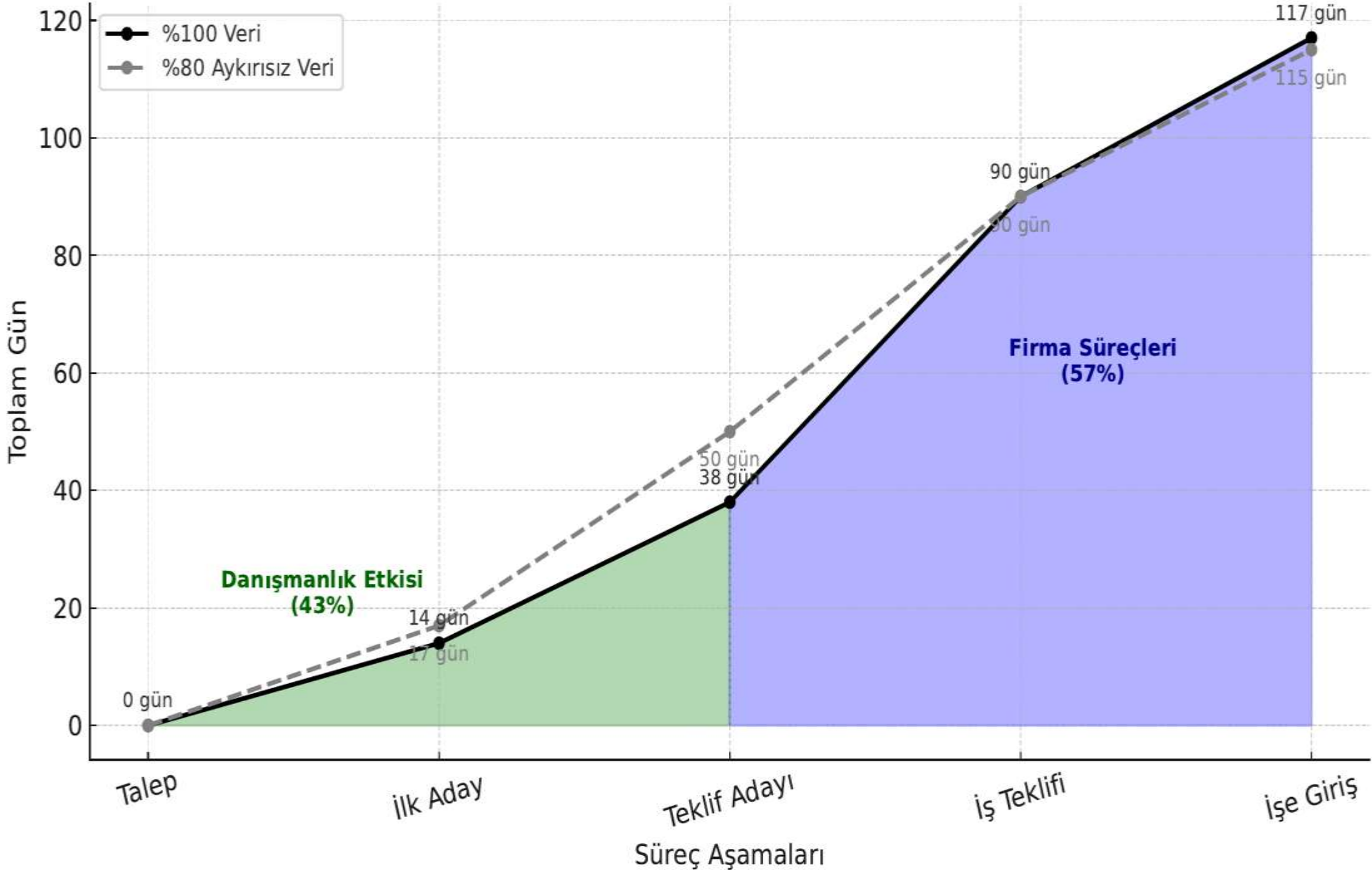
İK - İşe Alım Süreci



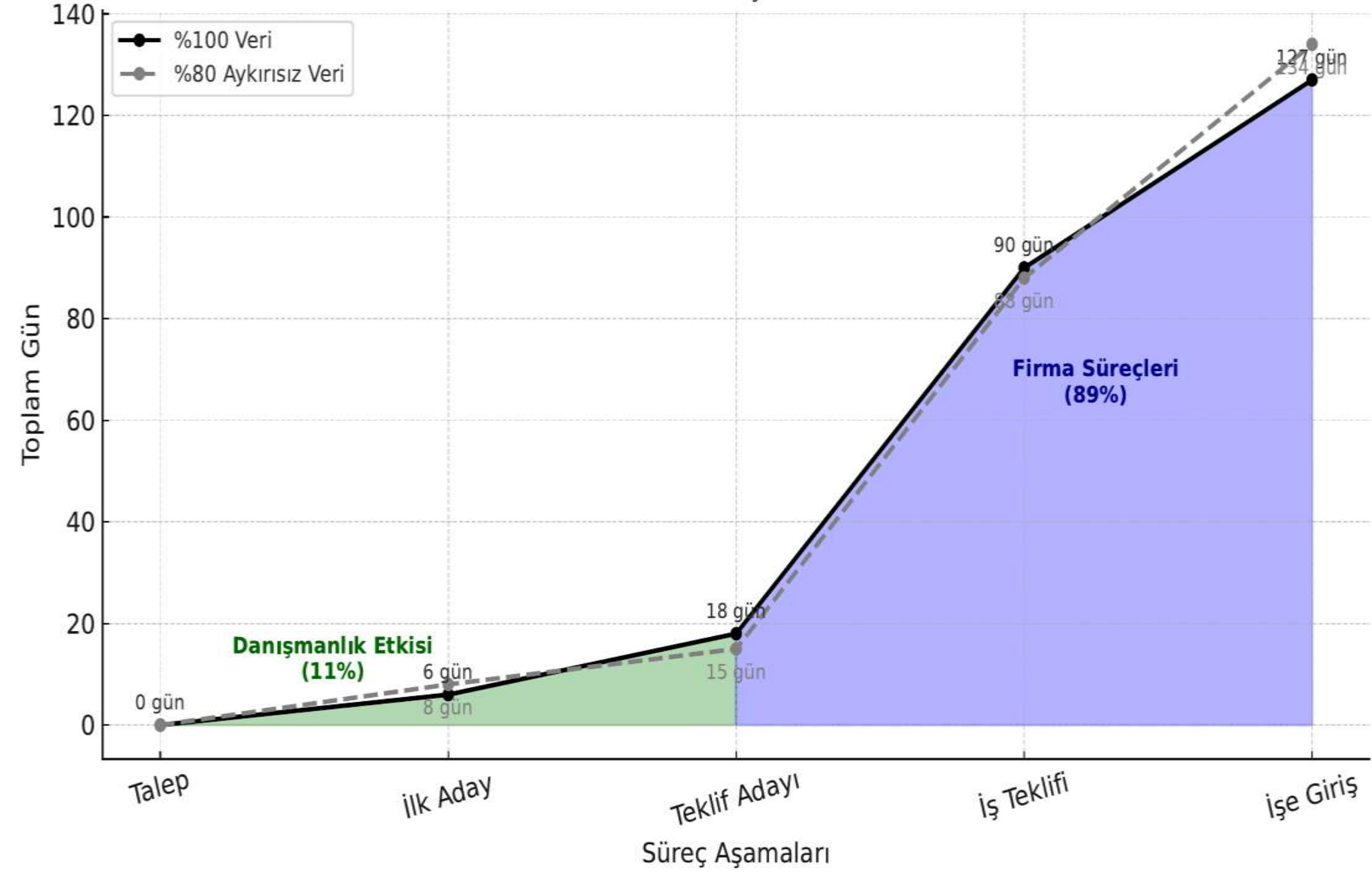
KALİTE - İşe Alım Süreci



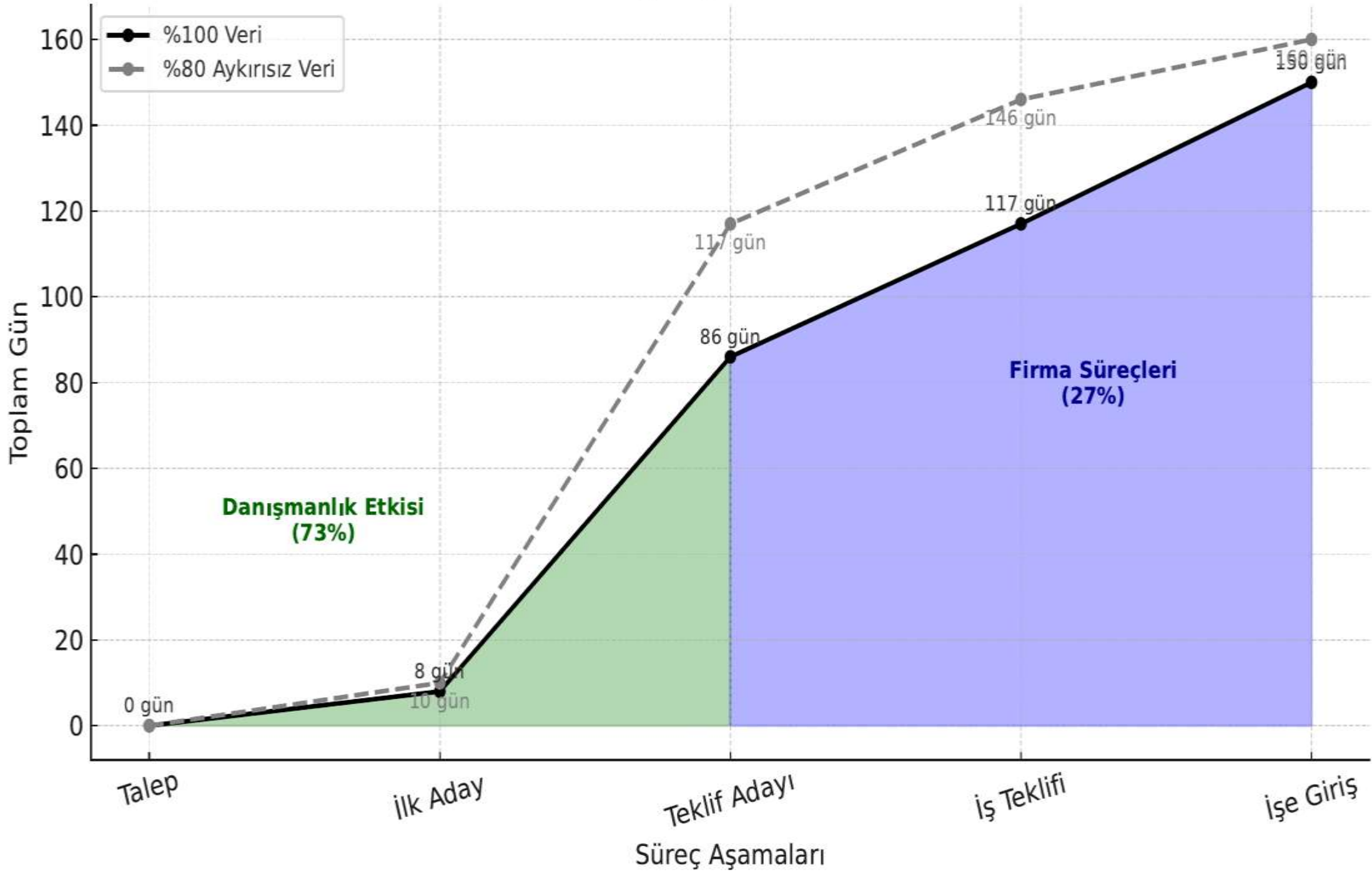
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK - İşe Alım Süreci



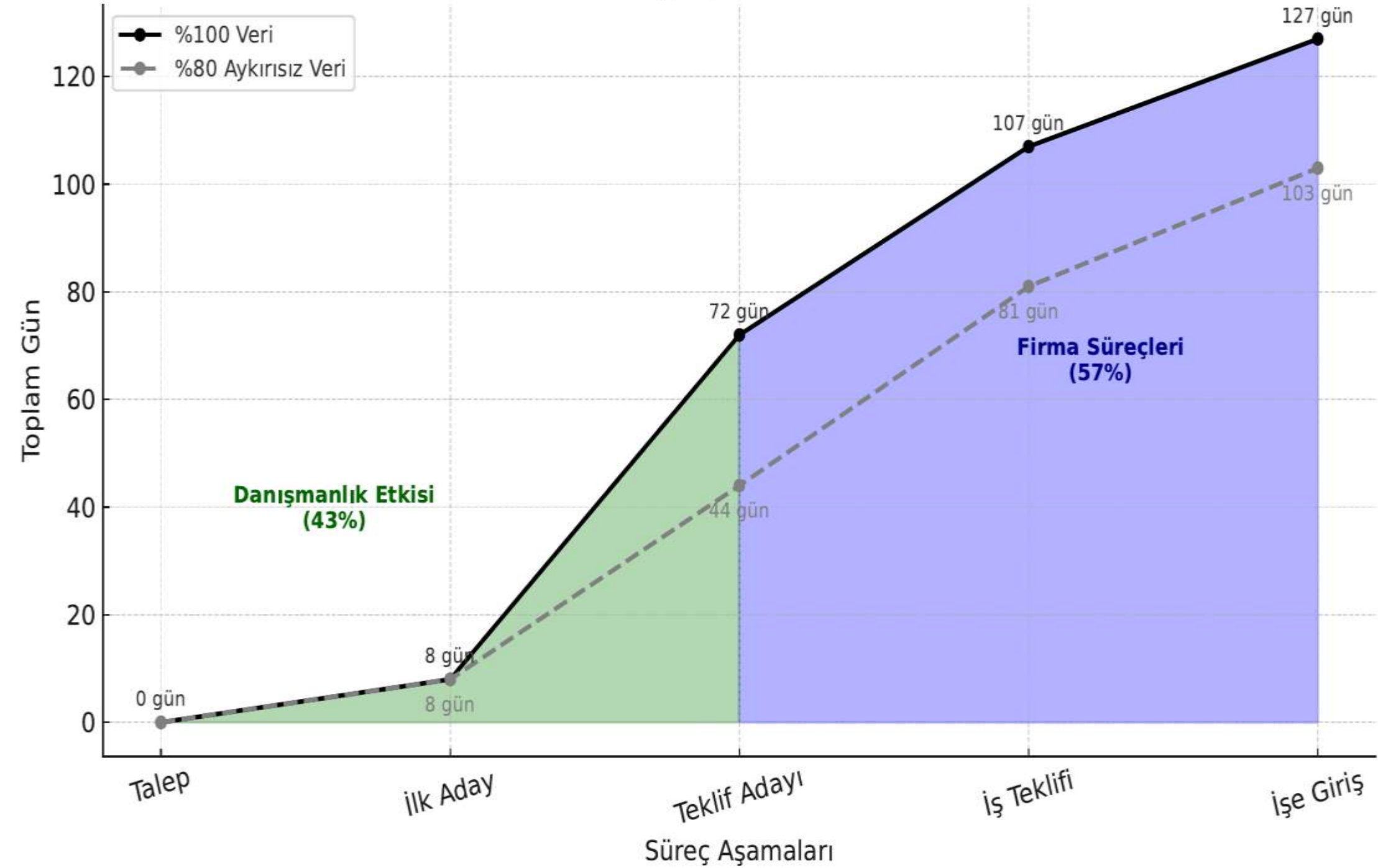
ÜST YÖNETİM - İşe Alım Süreci



PROJE - İŖe Alım Süreci

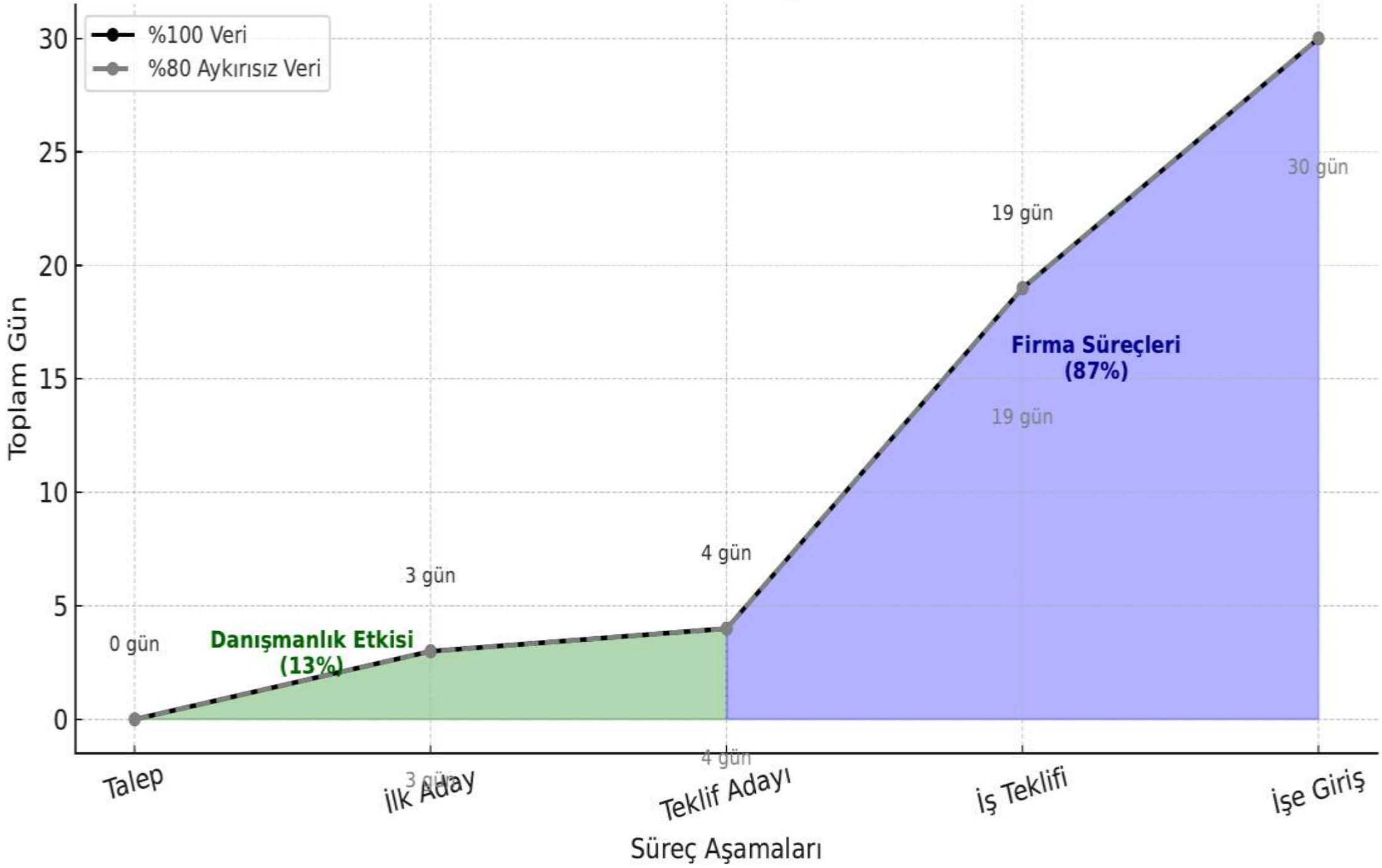


SATIŞ - İŖe Alım Süreci

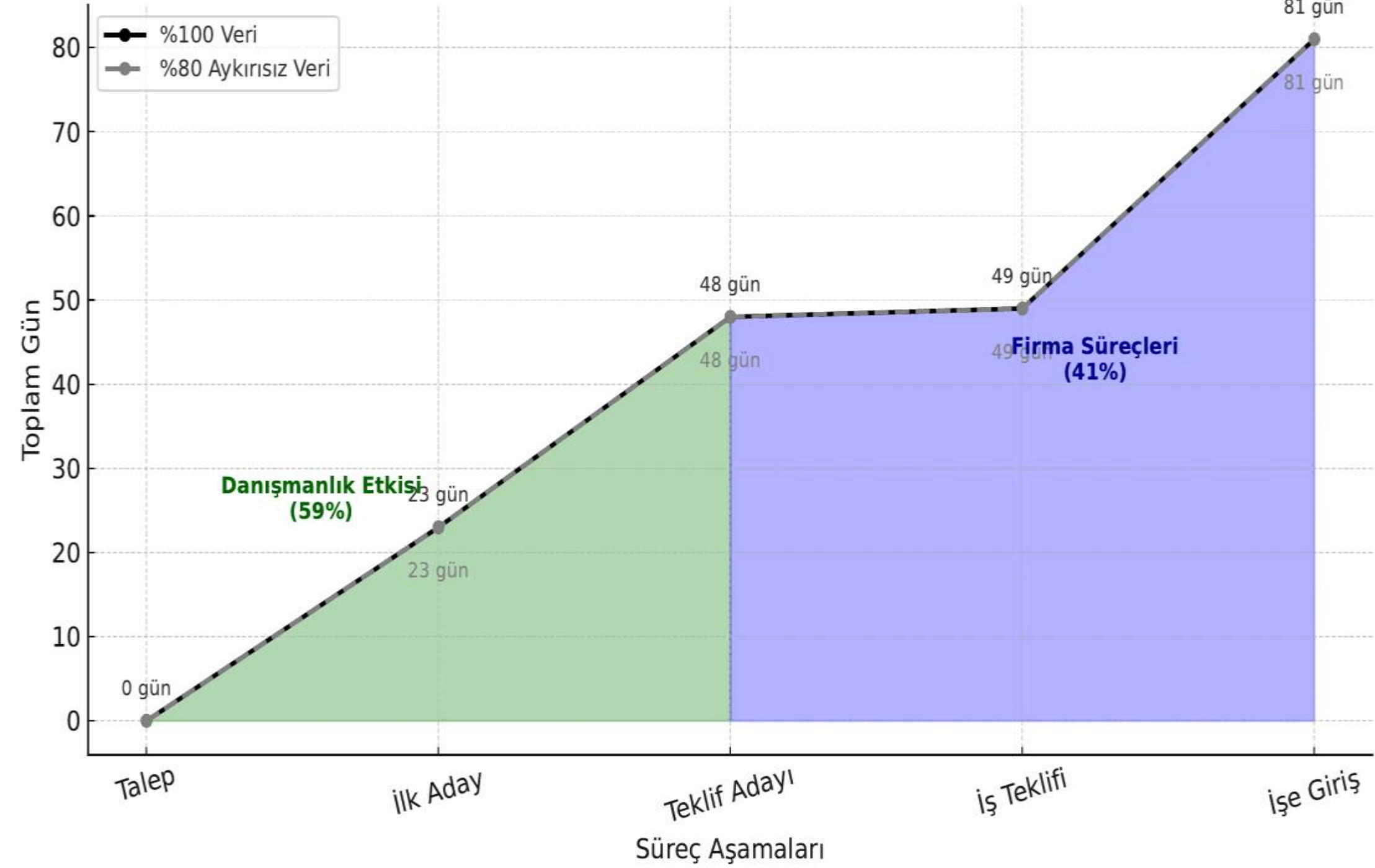


ÜST DÜZEY YÖNETİCİ - İşe Alım Süreci

30 gün



TEKNOLOJİ TRANSFERİ - İşe Alım Süreci



FONKSİYON BAZLI SÜREÇ TABLOSU

Fonksiyon Adı	Danışmanlık Etkisi %	Firma Süreçleri %	İlk Aday Süresi (gün)	Teklif Adayı Süresi (gün)
BİLİŞİM	49	51	5	32
İHRACAT SATIŞ	28	72	18	22
PAZARLAMA	19	81	6	8
ÜRETİM	38	62	6	35
SHE	56	44	5	85
TEDARİK ZİNCİRİ	38	62	7	28
TEKNİK HİZMETLER	14	86	8	11
MALİ İŞLER	51	49	15	56
AR-GE	42	58	12	65
İK	31	69	4	22
KALİTE	32	68	6	25
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK	43	57	14	38
ÜST YÖNETİM	11	89	6	15
PROJE	73	27	8	12
SATIŞ	43	57	8	44
ÜST DÜZEY YÖNETİCİ	13	87	3	4
TEKNOLOJİ TRANSFERİ	59	41	23	48

Genel Analiz:

- Ortalama Danışmanlık Etkisi: %37.6
- Ortalama Firma Süreçleri: %62.4
- En hızlı teklif adayı sunulan fonksiyon: ÜST DÜZEY YÖNETİCİ (4 gün)
- En yavaş teklif adayı sunulan fonksiyon: SHE (85 gün)

Danışmanlık etkisinin en yüksek olduğu fonksiyon: PROJE (%73)

Firma sürecinin en uzun sürdüğü fonksiyon: ÜST YÖNETİM (%89)

Derinlemesine Analiz:

- En hızlı ilk aday sunulan fonksiyon(lar): ÜST DÜZEY YÖNETİCİ (3 gün)
- En hızlı teklif adayı sunulan fonksiyon(lar): ÜST DÜZEY YÖNETİCİ (4 gün)

Teklif adayı süresi uzun olan fonksiyonlar:

- SHE: 85 gün, Danışmanlık Etkisi %56, Firma Süreçleri %44
- MALİ İŞLER: 56 gün, Danışmanlık Etkisi %51, Firma Süreçleri %49
- AR-GE: 65 gün, Danışmanlık Etkisi %42, Firma Süreçleri %58
- SATIŞ: 44 gün, Danışmanlık Etkisi %43, Firma Süreçleri %57
- TEKNOLOJİ TRANSFERİ: 48 gün, Danışmanlık Etkisi %59, Firma Süreçleri %41

Bu fonksiyonlarda teklif adayı sunum süresinin uzun olmasının muhtemel nedenleri:

- Adayların teklif aşamasında ret yanıtı vermesi (beklentilerin karşılanmaması)
- Rol tanımında veya raporlama yapısında belirsizlikler
- Ücret ve yan haklar bütçesinin piyasa ile uyumsuz olması
- Firma içi onay mekanizmalarının yavaş işlemesi

Genel Deęerlendirme ve Stratejik Öneriler

Genel Deęerlendirme:

- Danışmanlık Etkisi oranı ortalama %38 civarında seyretmektedir. Bu oran, ilk aday sunumuna kadar olan sürecin iyileştirilebileceğini göstermektedir.
- Teklif adayı süresi yüksek olan fonksiyonlarda, firma içi onay süreçleri ve adaylarla yürütülen teklif pazarlıkları süreci uzatmaktadır.
- ÜST DÜZEY YÖNETİCİ rolü gibi bazı pozisyonlarda süreçler son derece hızlı ilerlemiştir; bu durum net tanımlar, güçlü aday yönetimi ve doğru bütçe kurgusuyla ilişkilidir.

Stratejik Öneriler:

1. Aday teklif süreci için ön görüşmelerde beklenti analizinin detaylandırılması, pazarlık süresini kısaltabilir.
2. Rol tanımlarının daha net, yetkinlik odaklı ve cazip hale getirilmesi, aday kabul oranını artıracaktır.
3. Firma içi teklif onay süreçlerinin sadeleştirilmesi, işe giriş sürelerini hızlandıracaktır.
4. Danışmanlık sürecinde ilk aday sunum hızını artırmak için proaktif kaynak planlaması yapılmalıdır.
5. Özellikle SHE, AR-GE ve Mali İşler gibi kritik fonksiyonlarda, aday deneyimi iyileştirilerek firma tercih edilebilirliği artırılabilir.