

Get to work - Accelerated

 **FIREBRAND** | Academy

Det er hér virksomheder finder talenter og kvalificering - og kandidater finder IT-jobs.

CASE- HISTORIE

 Microsoft



FIREBRAND



Hvordan øger du væksten?
Se hvordan Firebrand Academy hjælper
2ndC med at skabe vækst

Kontakt os

Ring: 88 18 43 20

E-mail: academy@firebrandtraining.dk

Besøg: www.firebrandtraining.dk/academy

Konsulenthuset 2ndC skaber vækst med Academy kandidater

2ndC er et IT-konsulenthus som blev grundlagt for 25 år siden og har fokus på at sikre, at kundernes organisation og deres informationsteknologi passer sammen. 2ndC har adskillige gange vundet den prestigefyldte Microsoft pris "Årets Partner" og i 2014 vandt de prisen som årets Cloud Platform partner indenfor Azure, hvor de er markedsledende. Virksomheden har lige nu 24 ansatte og er vækstet med 30% i 2014. Også i de kommende år står der vækst på strategien og der er planlagt vækstrater på mellem 20 og 30% om året - direktør Jesper Bergstedt siger:

” Vi er en virksomhed der **vil** vækst og det hjælper Firebrand Academy os med.

Hvorfor Firebrand Academy?

Når man vælger at investere i nye ressourcer gennem Firebrand Academy handler det først og fremmest om vækst. "Firebrand skal hjælpe os med at rekruttere og træne de medarbejdere, som gør det muligt for os at opnå den vækst vi vil skabe". Jesper fortæller, at de sædvanlige kandidater til konsulentstillinger både er for dyre og for dårlige. "Uanset prisen, så kan de alligevel ikke nøjagtigt det de skal kunne, når vi får trykprøvet dem. Vores rekrutterings- og træningssamarbejde med Firebrand Academy har derimod været en succes. Der er ingen tvivl om, at det er den rigtige vej at gå; at få etableret den her pipeline af talent, jeg tror virkelig på det."

"Vi kan ikke blive ved med at satse udelukkende på, at de midaldrende folk står forrest på innovationsfronten - vi kan sagtens udstikke linjerne, men vi skal gøre op med ideen om, at *vi alene vide*. De unge, vi har fået ind, har for alvor pustet liv i vores vaner. Det Firebrand Academy hjælper med, er det helt rigtige at gøre: At få nogle 25-årige ind, der kommer friske fra fad og supplerer os andre, som jo har prøvet det meste før. Med de unge, får vi understøttet den attitude, som bringer vækst med sig".

Hvad med debiterbarhed, de kolde rå fakta - kan det svare sig med Firebrand Academy?

De fleste, der overvejer at ansætte en Academy kandidat, har fokus på om investeringen kan svare sig. Jesper fortæller "Vi er nogle af de dyre drenge i branchen og vi forventer ikke en 100% debiterbarhed fra dag 1 på vores unge Academy kandidater.

Vi har gjort det sådan, at vi har lavet en priskategori på vores kandidat, og så har vi italesat det overfor vores kunder, så de har mulighed for at vælge en juniorkonsulent, og de vælger gerne den løsning på dele af projekter." Jesper fortæller endvidere, at det også har givet større fleksibilitet at have en juniorkonsulent: Når den 5. deltager på et projekthold er en juniorkonsulent, er ROI på hele opgaven forbedret.

"I forhold til ROI på selve Firebrand Academy kandidaten viser vores kalkyle inkl. bonus, lønstigninger og så videre, at vi begynder at tjene penge på kandidaten for alvor når vi passerer 13-14 måneder. Det vil sige, at vi skal holde på kandidaten i hvert fald til vi har breakeven, og det løser vi ved åben snak. Vi siger det, som det er til kandidaten inden vi laver kontrakt, at det her er alvor, så man smutter ikke bare! Og det har fungeret rigtig fint. Kurven på de her folk er længere end hvis vi havde ansat endnu en seniorkonsulent - til gengæld er deres bidrag fuldstændig værdifulde. I forhold til at ansætte en senior, så får vi én der er nysgerrig og som i søgen efter succes vil opdage noget, som vi andre ikke har kunnet, og som kan lave nogle rigtig gode løsninger til vores kunder".

Hvordan har samarbejdet været med Firebrand Academy

"De Academy kandidater, som jeg har ansat er jo uhyggelig kvikke og skarpe og er typecastet fuldstændig perfekt, men der har også været nogle sjove typer, der er sluppet igennem vores og Firebrands nåleøje og er kommet til interview, så det har været en læringsproces, men det har været spændende." 2ndC's andre medarbejdere er også ekstremt positive fortæller Jesper og kunderne er også fulde af rosende ord. "Som CSR-projekt tæller det på kontoen, det er der ingen tvivl om - så også på den front er det en rigtig god historie. Men vores kandidater er valgt simpelthen fordi de er top top top kvalificeret - det er blandt de bedste ansættelser jeg har lavet i mine 25 år som administrerende direktør. Alt hvad jeg kan satse på de her unge kandidater, det vil jeg gøre, vi er allerede nu i gang med at udvide vores samarbejde med Firebrand Academy til andre grupper af medarbejdere også, det er en vej jeg i den grad tror på".

” Det er en af de bedste ansættelser jeg har lavet i mine 25 år som administrerende direktør.

Få mere at vide på www.firebrandtraining.dk/academy - eller ring 78 77 29 14