

# ALLIED’de Senaryo Temelli Personel Seçimi ve İşe Alım Süreci

## MÜŞTERİ HİKAYESİ ALLIED



**Allied,**  
telekomünikasyon  
sektöründe farklı  
hizmetler veren bir  
kuruluştur.

*Müşteri ilişkileri ve Satış operasyonu her organizasyonda olduğu gibi ALLIED’in da en kritik süreçlerinden biridir ve bu süreç içinde yer alacak insan kaynaklarının seçimi sürecin başarısında büyük rol oynamaktadır. ALLIED’da, **Yağ Satarım Bal Satarım Satış Oyunu**, eleman seçimi ve işe alım sürecinin bir parçası haline getirilmiştir.*



### Allied Hakkında

Allied Telekomünikasyon, ortaklarının uzun yıllardır edindiği deneyim, tecrübe ve yönetim know-how’ını telekomünikasyon sektörünün hizmetine sunmaktadır.

Hizmetlerinin temel amacı, günümüz bilgi çağıının gereksinimlerine özgü en güncel hizmetleri ve çözümleri müşterilerine sunarak memnuniyetlerini sağlamaktır.

ATS, Türkiye, Orta Asya, ve Türki Cumhuriyetlerde sağlayıcılar için global telekom altyapı desteği sağlamak amacıyla kurulmuş bir Türk şirkettir. Elde ettiği deneyim ve bitirdiği projelerle sektörün öncü kuruluşlarından biri olan Allied oluşturduğu stratejik planlama ile 2016 için büyüme hedeflerini belirlemiştir.

### Mevcut Durum

Temel misyonu Türkiye ve Orta Asya ülkelerinde altyapı projeleri yapmak isteyen uluslararası firmalarla işbirliği yaparak müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmaktır.

Şirket 2009 yılında her biri kendi alanında sektör uzmanı olan bir grup tarafından kurulmuştur.

Şirketin genel merkezi ve proje ofisi Ankara’da olup, verdiği hizmetlerde şu ana alanda uzmanlaşmıştır:

- Taahhüt
- Servis sağlayıcı / son kullanıcı
- Kurulum
- Üretim

### Kullanım Şekli

ALLIED, belirlediği yeni stratejiler ve planlamaları hayata geçirmek için UNICON’dan danışmanlık talep etmiştir. Bu danışmanlık, Şirketin stratejilerine ulaşmasında önemli rol oynayan personel seçimi ve işe alma konusunda olmuştur. UNICON, kendi tasarım ve kurgusu olan **YSBS Satış Oyunu**’nu personel alım sürecinin bir parçası olarak tavsiye etmiştir. Gelişen iş hacmi ve büyüme hedeflerini yakalamak için şirket, satış ve pazarlama ekibini güçlendirme kararı alarak, yeni Satış ve Pazarlama Personeli işe almaya karar vermiştir.

Firmanın hali hazırda kullandığı seçme ve işe alım sürecini desteklemek ve personel seçimini



# ALLIED’de Senaryo Temelli Personel Seçimi ve İşe Alım Süreci



etkili hale getirmek için sürecin içerisine **YSBS Satış Oyunu** eklenmiştir.

İnsan Kaynakları ve Satış yöneticileri ile şirketin belirlenen stratejileri doğrultusunda ihtiyacı olan satış danışmanlarının profilleri belirlenmiştir. Daha sonra bu profilin yetkinlik ve becerileri ortaya konmuştur. **YSBS Satış Oyunu**’nda yer alan bölümlerden şirketin kazandırmak istediği ilgili yetkinlik ve becerilerle ilgili sorular belirlenmiştir. Bunun ardından, mülakat esnasında adaylara sorulacak sorular için adayların vereceği yanıtlara ilişkin temel yaklaşımlar belirlenmiştir.

*“Adayların oyun esnasında sorular karşısındaki yaklaşımları ve verdikleri cevaplar, yaratıcılıklarını ve yetkinlik düzeylerini tespit edebilmemiz için çok yardımcı oldu”*

Mülakatlar esnasında, adaylara **YSBS Satış Oyunu** içinde yer alan temel satış süreci ile ilişkili sorular sorulmuştur. Bu temel soruların yanısıra yine **YSBS Satış Oyunu** içinde yer alan ve adayların müşteriler karşısında yaşayabilecekleri her biri farklı bir

durum veya problemi anlatan vakalar sorulmuştur.

Adaylar tarafından verilen cevaplar İnsan Kaynakları Yöneticisi, Satış Yöneticisi ve bir danışman tarafından değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Nihai olarak, alınan tüm değerlendirmeler ve diğer işe alım kriterleri birleştirilerek işe alınacak personel belirlenmiştir.

## Sonuçlar

**YSBS Satış Oyunu** Personel Seçimi ve İşe Alım Süreci için şirkete objektif ve ölçülebilir bir yaklaşım getirmiştir. Böylelikle daha kolay yönetilebilir olan bu sürecin ardından elde edilen sonuçların değerlendirilmesi de mümkün hale gelmiştir.

Hem aday adaylarının hem de işe alınacak adayın değerlendirme kriterleri ile birlikte verilen kararın etkililiğinin ölçümleri **YSBS Satış Oyunu** ile birlikte kolaylıkla uygulamaya alınmıştır. Satış Danışmanlarının performanslarının artırılması için yine **YSBS Satış Oyunu** kullanılmaya devam edilmekte ve ölçülmektedir.



UNICON  DANIŞMANLIK

