



experiență în domeniul
recrutării resurselor umane

Scurtă introducere

Avantajele francizaților sunt legate în principal de posibilitatea lansării unei afaceri “la cheie”, în domeniul resurselor umane, câștigând în acest fel 13 ani de experiență și dezvoltare a procedurilor de lucru și investiții de zeci de mii de euro cheltuiți în propriul sistem IT de gestionare și dezvoltare a afacerii!

Franciza **Banca de Joburi** oferă atât agențiilor de recrutare existente deja pe piață cât și celor nou înființate de către antreprenori interesați posibilitatea integrării într-o rețea funcțională de agenții de recrutare și plasare forță de muncă în străinătate, capabilă să furnizeze servicii complexe și complete în acest domeniu, în condițiile păstrării independenței afacerii!

Începând cu anul 2013 **Banca de Joburi** deschide programul național de francizare în cadrul parteneriatelor cu agențiile de recrutare care aleg să desfășoare activitatea într-un cadru profesional și de asemenea, cu alți întreprinzători care sunt interesați să dezvolte o afacere profesionistă în industria de resurse umane.



Construim cariera ta.

Ce ne recomandă:

Trecutul nostru - o experiență bogată, acumulată în 13 ani de activitate

Prezentul - o activitate bazată pe profesionalism și eficiență

Viitorul - o viziune și un scop nobil, puse în slujba candidaților

Cine suntem

2001: Anul de înființare a companiei BANCA DE JOBURI S.R.L

2002: Înființare departament IT (programare, dezvoltare și implementare software)

2007: Înființare departament Ticketing în vederea emiterii biletelor de avion și organizării deplasării la locul de muncă pentru candidații nostri

2012: Printr-o dezvoltare continuă atingem următoarele cifre:

- 16 angajați
- sute de angajatori și agenții partenere în străinătate
- zeci de agenții de recrutare colaboratoare la nivel național
- plasamente realizate în peste 11 țări de pe glob
- înregistrarea mărcii „**Banca de joburi** – Construim cariera ta!”

2013: Devenim reprezentantul exclusiv pentru Romania și Bulgaria a mai multor companii din Marea Britanie, incluzând și o serie de instituții de învățământ pentru care suntem companie-soră, devenind back-office-ul lor pentru evaluarea și înregistrarea cetățenilor români și bulgari la cursurile vocaționale, cu job asigurat.

Banca de Joburi = brand românesc, cu notorietate și prezență de peste 13 ani în Romania.



Banca de Joburi în cifre

13 ani experiență în domeniul recrutării

16 angajați

+1.200 parteneriate încheiate în decursul activității cu angajatori și agenții de recrutare din străinătate

+40 de târguri de joburi organizate în ultimii 4 ani de activitate

+120 domenii de recrutare

6 scheme legale prin care candidații pot începe munca

candidați plasați în **17** țări

recrutăm și plasăm pe **toate** nivelurile de carieră/ experiență

recrutăm și plasăm candidați din **toate** grupele de vârstă eligibile

recrutăm și plasăm în medie **33%** femei, **67%** bărbați

92% rată de succes în plasarea candidaților, dintre care peste **80%** optează pentru prelungirea contractului

Scanează acest simbol cu telefonul tău mobil inteligent și vei fi direcționat imediat către pagina www.BancaDeJoburi.ro



Construim cariera ta.

Obiective

Principalul nostru obiectiv este să stabilim relații de durată cu clienți și partenerii noștri, legături bazate pe încredere și apropiere profesională, în același timp bucurându-ne de ce facem. Proiectele noastre de recrutare sunt concepute să se adreseze direct nevoilor candidaților și să satisfacă cerințele acestora.

Scopul nostru

Datorită volumului mare de proiecte pe care le desfășurăm și care se află într-o continuă creștere, se impune și o dezvoltare pe orizontală a **Băncii de Joburi**, prin crearea unui sistem de franciză care să cuprindă următoarele puncte esențiale:

- ✓ Stabilirea și menținerea standardului de calitate unitar la nivelul întregii rețele francizate.
- ✓ Unirea sub aceeași „umbrelă” a mai multor agenții de recrutare cu obiective comune, mărinde astfel capacitatea întregii rețele de absorbție a proiectelor de recrutare și implementare/ finalizare a acestora.
- ✓ Menținerea unor tarife unitare la nivelul întregii rețele naționale.
- ✓ Implementarea procedurilor de lucru uniform, la nivelul întregii rețele naționale.



Construim cariera ta.

Principii

„Client first” este unul dintre principiile de bază în derularea activității de recrutare, selecție și plasare personal în străinătate.

Principiul întâietății intereselor clientului stă la baza filozofiei companiei noastre.

Ce căutăm

- ✓ Antreprenori care să dețină cel puțin o afacere profitabilă, de mai mult de 3 ani, sau care au experiență în domeniul resurselor umane, sau agenții de recrutare și plasare a forței de muncă.
- ✓ Sediul propus să fie situată într-o localitate cu peste 70.000 locuitori, într-o zonă cunoscută, cu acces ușor, recomandabil într-o clădire de birouri sau într-o zonă cu aglomerație urbană.
- ✓ Obligația ca antreprenorul, în calitate de asociat/administrator al firmei francizate, să nu mai dețină calitatea de acționar sau administrator într-o altă companie cu același domeniu de activitate.

„Volumul mare al proiectelor de recrutare pe care le desfășurăm impune dezvoltarea pe orizontală a brandului nostru, prin crearea unui sistem de franciză. În cei 13 ani de activitate am acumulat experiență și know-how-ul necesare implementării unei formule de afaceri de succes, care poate fi predată mai departe tuturor celor care sunt interesați de domeniul recrutării forței de muncă. Francizatul beneficiază asadar nu numai de o bază solidă de cunoștințe, dar primește acces și la proiectele de recrutare din ce în ce mai ample pregătite de noi pentru perioada următoare.”

Bogdan Filip

Managing Director

Principalele avantaje ale francizatului (afacere la cheie)

- ✓ Dreptul de utilizare a brandului **Banca de Joburi**.
- ✓ Cedarea Know-How-ului (Manual Operațional).
- ✓ Consultanță cu specialiștii noștri până în ziua deschiderii.
- ✓ Toate materialele de care este nevoie pentru desfășurarea activității.
- ✓ Toate actele juridice necesare desfășurării activității + sprijin juridic pentru întocmirea actelor necesare în diverse cazuri.
- ✓ Pregătirea teoretică a personalului francizatului.
- ✓ Consultanță specifică la sediul francizatului, când firma devine operațională (gratuit).
- ✓ Evaluarea periodică a performanțelor personalului francizatului.
- ✓ Pregătirea persoanei desemnate să conducă activitatea în unitatea francizată.
- ✓ Asigurarea evaluării corecte a sarcinilor de lucru a angajaților francizatului. Activitatea fiind organizată în etape diferențiate și precise, permite angajaților să lucreze exact și corect din prima zi, iar patronului să le evalueze corect rezultatele.

- ✓ Site web profesional, cu interfață de administrare + platformă software integrată.
- ✓ Includerea tuturor proiectelor de recrutare ale francizorului în rețeaua de franciză, astfel încat francizații să poată avea proiecte de recrutare din prima zi de activitate.
- ✓ Dreptul francizatului să dezvolte proiecte de recrutare proprii, putând alege să fie integrate și ca proiecte comune în întreaga rețea de francizați.
- ✓ Durată scurtă de pregătire și demarare a afacerii (practic în 2 săptămâni puteți începe să aveți primele câștiguri).
- ✓ Susținerea periodică a sesiunilor de întâlniri cu toți francizații cu scopul îmbunătățirii performanțelor rețelei, a modului de lucru, a discutării proiectelor noi de recrutare etc.
- ✓ Negocierea avantajoasă, în numele întregii rețele, a pachetelor de publicitate.
- ✓ Furnizarea periodică de analize, cercetări, sondaje și prognoze în domeniul resurselor umane.

„Unul din obiectivele mele este să acționez ca un liant între angajator și candidat, misiune prin care pot facilita intermedierea locurilor de muncă în străinătate, dar în același timp reuși să creez și să implementez sisteme noi de penetrare a piețelor muncii, chiar și în țările care încă au impuse restricții de muncă pentru cetățenii români. Acest efort este menit să faciliteze, să eficientizeze efortul depus de noi, precum și să asigure confort pentru client.”

Cornelia Filip

Manager Dezvoltare
Parteneriate

Principalele obligații ale francizatului

- Să ceară aprobarea francizorului pentru orice materiale de promovare pe care dorește să le facă publice.
- Obligația ca antreprenorul, în calitate de asociat/administrator al firmei francizate să nu mai dețină calitatea de acționar sau administrator într-o altă companie cu același domeniu de activitate.
- De asemenea, dacă antreprenorul iese din rețeaua de franciză este obligat să nu dețină timp de 3 ani nicio calitate de asociat/ administrator sau angajat în cadrul altei firme cu același obiect de activitate și să nu divulge procedurile, operațiunile și diferite modalități de realizare a anumitor procese pe care le-a învățat și utilizat în cadrul francizei.
- Să mențină standardul de calitate al firmei atât în activitate, cât și în comunicarea cu candidații, angajatorii și partenerii.
- Să depună cele mai bune eforturi pentru promovarea și dezvoltarea afacerii sale în teritoriu.
- Să colaboreze cu francizorul și să protejeze interesele acestuia cu diligența unui întreprinzător responsabil.
- Să desfășoare afacerea în deplină conformitate cu toate sistemele de operare, procedurile, politicile, metodele și cerințele prescrise în Manualul Operațional.

Cerințele francizorului

A. Taxa de franciză:

- Francizat simplu
5.000 Euro + TVA/ unitate deschisă
- Francizat cu calitate de Area Developer
(exclusivitate teritorială)
10.000 Euro + TVA
- Master Francizat
15.000 Euro + TVA

B. Taxă redevență: 5% din încasări

C. Contribuția la fondul de publicitate: 2% din încasări

Durata contractului de franciză: 3 ani, cu posibilitate de reînnoire, fără percepere de taxe suplimentare.

Întrebări frecvente

Ce este Banca de Joburi?

Banca de Joburi este o agenție de recrutare și plasare a forței de muncă în străinătate, cu sediul în Brașov și cu experiență de peste 13 ani în domeniul resurselor umane.

Ce este o franciză?

Franciza este operațiunea care îmbracă forma unui contract prin care o persoană numită francizor (în engleză *franchiser*) îi acordă unei alte persoane, numită beneficiar sau francizat (în engleză *franchisee*), dreptul de exploatare a unui ansamblu de drepturi de proprietate industrială sau intelectuală, în scopul de producție sau de comercializare a anumitor tipuri de produse și/ sau de servicii. Obținerea unei francize implică plata unei taxe de intrare în sistem precum și a unor redevențe anuale, de regulă sub forma unui procent din cifra de afaceri.

Care sunt avantajele aderării la o rețea de franciză?

Dacă dispuneți de o sumă de bani și doriți să începeți un business profitabil, aderarea la o rețea de franciză vă oferă avantajul obținerii unei afaceri la cheie. Astfel beneficiați de protecția umbrelei unui brand deja cunoscut pe piață, plus accesul la toate resursele și informațiile necesare obținerii unui profit încă din prima lună de activitate.

De ce își deschide Banca de Joburi rețea de franciză?

Datorită volumului mare de proiecte de recrutare pe care le desfășurăm și care se află într-o continuă creștere, se impune o dezvoltare pe orizontală a **Băncii de Joburi**. În cei 13 ani de activitate am acumulat experiența și know-how-ul necesare implementării unei formule de afaceri de succes, care poate fi predată mai departe tuturor celor care sunt interesați de domeniul recrutării forței de muncă în străinătate. Francizatul beneficiază așadar nu numai de o bază solidă de cunoștințe, dar primește acces și la proiectele de recrutare din ce în ce mai ample pregătite de noi pentru perioada următoare.

Domeniul recrutării forței de muncă este unul profitabil?

Da, este un domeniu foarte profitabil având în vedere numărul proiectelor de recrutare în continuă creștere și faptul că activitatea agențiilor de recrutare și plasare a forței de muncă în străinătate reprezintă în momentul de față motorul plasamentelor externe.

Care este valoarea pieței de recrutare?

În anul 2012, piața serviciilor de angajare temporară a depășit pragul de 100 milioane Euro, înregistrând o creștere de peste 11% față de 2010. În ceea ce privește piața joburilor online, la nivel mondial aceasta a atins în 2012 valoarea de 45 miliarde Euro. Acestea sunt doar 2 sectoare din întregul care formează sfera pieței de recrutare.

Care sunt criteriile de eligibilitate ale rețelei de franciză Banca de Joburi?

Sunt considerați eligibili de intrare în rețeaua de franciză **Banca de Joburi** cei care au deținut un business profitabil pe o perioadă de minim 3 ani sau au experiență în domeniul resurselor umane, sau agenții de recrutare și plasare a forței de muncă. De asemenea, sediul propus să fie într-o localitate cu o populație de peste 70.000 locuitori. Condițiile complete de eligibilitate sunt disponibile în capitolul „Ce căutăm” din prezentul document.

De ce capital și bunuri am nevoie pentru a mă înscrie în rețeaua de franciză?

Taxa pentru franciză simplă este de 5.000 Euro + TVA, taxa pentru franciză cu exclusivitate teritorială (Area Developer) este de 10.000 Euro + TVA, iar taxa pentru Master francizați este de 15.000 Euro + TVA. În ceea ce privește investiția inițială, pentru o franciză simplă ar fi necesară suma de aproximativ 15.000 Euro + TVA. Aceasta include: plata taxei de franciză simplă, investițiile necesare pentru amenajarea locației și achiziționarea echipamentelor necesare derulării activității, costurile cu închirierea unui sediu de minim 40 mp și cheltuielile lunare anticipate pentru plata salariilor membrilor echipei în primele 2 luni de activitate. Pentru detalii complete despre capitalul și

cheltuielile necesare, vă rugăm consultați capitolul „Cerințele francizorului” din prezentul document.

Care este numărul minim de angajați necesari începerii activității?

Veți avea nevoie să porniți activitatea cu minim 4 persoane angajate, din care 1 Secretară, 2 Recrutori și 1 Manager, toți cu cunoștințe avansate de limba engleză.

Care este procedura de înscriere în franciza Banca de Joburi?

Pentru a vă trimite candidatura de înscriere în rețeaua de franciză **Banca de Joburi** puteți folosi formularul de înscriere online disponibil la adresa www.bancadejoburi.ro/content/view/formular-inscriere-franciza, sau oricare din metodele de înscriere enumerate la secțiunea „Doresc informații suplimentare, sau să mă înscriu în rețeaua de franciză Banca de Joburi” din prezentul document.

Negocierile de aderare au loc exclusiv online sau este posibilă și o întâlnire?

Aderarea se va face parcurgând următoarele etape:

1. completarea formularului de înscriere
2. discuție telefonică sau face to face pentru informații suplimentare
3. întâlnire la sediul francizorului pentru prezentarea în detaliu a francizei și pentru stabilirea termenilor și condițiilor contractuale
4. semnarea contractului de franciză și începerea pregătirilor de lansare a unității francizate

Cât timp durează procedurile de înscriere în franciză?

Din momentul depunerii candidaturii dvs., dacă sunteți acceptat, până la momentul începerii activității sunt necesare câteva zile pentru pregătirea actelor, semnarea contractului de franciză și alegerea locației sediului.

În cât timp îmi pot începe activitatea, din momentul semnării contractului de franciză?

Din clipa semnării contractului de franciză sunt necesare maxim 2 săptămâni pentru implementarea procedurilor din Manualul Operațional, amenajarea locației și sesiunea de pregătire a angajaților. La finalul acestei perioade puteți începe activitatea și veți beneficia de sprijinul nostru pe toată durata menținerii activității.

Este necesar să am experiență în domeniul recrutării/ HR-ului?

Experiența în domeniul recrutării/ HR-ului vă conferă un avantaj, dar nu este o cerință obligatorie în ceea ce privește obținerea unei afaceri de succes în domeniul recrutării forței de muncă.

Există un manual care să mă poată ajuta să deprind cunoștințele esențiale despre recrutarea forței de muncă și procedurile specifice Banca de Joburi?

Banca de Joburi vă pune la dispoziție Manualul Operațional care include toate procedurile de lucru, precum și orice alte materiale care sunt de folos pentru însușirea completă și eficientă a acestui domeniu.

În cât timp pot învăța tot ce este de știut despre domeniul recrutării?

După parcurgerea Manualului Operațional și finalizarea sesiunilor de pregătire oferite gratuit de către francizor, veți avea toate cunoștințele necesare desfășurării și dezvoltării activității de recrutare și plasare a forței de muncă. Atenție însă, excelența și performanțele vin în timp, odată cu experiența.

Care sunt obligațiile mele în calitate de francizat?

Obligațiile importante ale francizatului includ menținerea standardului de calitate și desfășurarea activității după procedurile de lucru dezvoltate de francizorul **Banca de Joburi**. Pentru detalii complete despre obligațiile francizatului față de francizor, vă rugăm consultați capitolul „Principalele obligații ale francizatului” din prezentul document.

Care sunt obligațiile francizorului față de mine?

Francizorul are datoria de a ceda francizatului toate informațiile și procedurile de lucru necesare desfășurării activității, sprijin informațional precum și consiliere în vederea familiarizării cu procedurile de lucru specifice **Banca de Joburi**. Pentru detalii complete despre obligațiile francizorului față de francizat, vă rugăm consultați capitolul „Principalele avantaje ale francizatului (afacere la cheie)” din prezentul document.

În cât timp mă pot aștepta să încep să realizez un profit?

Din clipa în care ați început activitatea firmei, dacă v-ați însușit cu atenție informațiile transmise de noi și ați urmat pașii pe care vi i-am indicat, aveți șanse să înregistrați un profit chiar din prima lună de activitate. Implicarea și un grad mare de inițiativă din partea dvs. joacă de asemenea un rol important.

Voi efectua recrutarea forței de muncă doar în județul în care am achiziționat franciza sau în întreaga țară?

Veți putea desfășura activitatea doar în locația agreată de francizor însă promovarea serviciilor și recrutarea candidaților se poate face la nivel național.

Care este viziunea de viitor Banca de Joburi? Există un plan de marketing pentru anul următor în acest sens?

Viziunea de viitor **Banca de Joburi** constă în dezvoltarea rețelei de franciză la nivel național și implementarea proiectelor de recrutare aflate în continuă dezvoltare la nivelul întregii rețele. Toate strategiile și metodele de promovare sunt cuprinse în planul de Marketing conceput de **Banca de Joburi** pentru următorii 2 ani. Încă de la semnarea contractului de franciză, francizaților li se vor face cunoscute viziunea și direcțiile de dezvoltare vizate de noi.

Am auzit multe lucruri urâte despre agențiile de recrutare. Nu este oare un domeniu urât?

Regretabil, există în România și agenții de recrutare care își desfășoară activitatea neprofesionist și de multe ori chiar cu rea-credință, astfel încât ocazional veți întâlni și candidați care

privesc această activitate cu scepticism. Acest lucru se schimbă însă încet-încet, prin apariția și dezvoltarea organismelor de recrutare profesionale, cu experiență în spate. **Banca de Joburi** își dorește să ajute la dezvoltarea domeniului resurselor umane și la întărirea încrederii oamenilor în agențiile de recrutare a forței de muncă, context în care rețeaua de franciză reprezintă un aliat important. Nu putem vorbi în numele altora, însă în ceea ce privește activitatea noastră, ea este fundamentată pe 13 ani de experiență într-un domeniu care s-a dovedit stimulat și incitant zi de zi.

În ce fel este afectat acest business de contextul economic european/ mondial actual?

Contextul economic la nivel european și mondial reprezintă o oportunitate bună pentru francizații **Banca de Joburi**, deoarece angajatorii din străinătate sunt preocupați de reducerea costurilor și eficientizarea procedurilor de recrutare. Interesul lor este să folosească servicii de recrutare profesionale, de calitate, pentru a fi siguri că nu fac o greșală și sunt nevoiți să reia de mai multe ori procesul de recrutare. Cadrul este așadar foarte favorabil pentru francizații **Banca de Joburi**, deoarece ei pot capitaliza interesul companiilor pentru servicii de calitate.

Puteti solicita informații suplimentare sau să candidați pentru obținerea francizei Banca de Joburi astfel:



Prin formularul de înscriere online

www.bancadejoburi.ro/content/view/formular-inscriere-franciza



Prin email

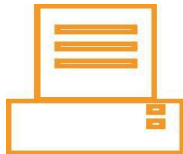
info@bancadejoburi.ro



Prin telefon

Bogdan Filip 0722 684 934

Albert Frâncu 0726 758 647



Prin fax

0368 455 992