

Partnerschaften aufbauen für Verbindungen, die wirklich zählen.



Radancy arbeitet mit branchenführenden Unternehmen zusammen, um Arbeitssuchenden einen reibungslosen Bewerbungsprozess zu ermöglichen. Wir sind stolz darauf, mit Unternehmen der gesamten HR-Landschaft zusammenzuarbeiten, um datenbasierte Lösungen für geschäftskritische Herausforderungen zu Recruiting und Talent Acquisition zu liefern. Diese Geschäftsbeziehungen erweitern die Möglichkeiten unserer Talent Acquisition Cloud und wir maximieren die Reichweite, optimieren die Touchpoints und steigern die Effizienz im Recruiting unserer Kundinnen und Kunden. Wir tun dies unter anderem mit dem Radancy Partnership Programm.

Programmvorteile

Als Teilnehmer*in unseres Programms erhalten Sie folgende Vorteile:

- Zugang zu Radancys Kundenkontakten und einer neuen Einnahmequelle
- Eine höhere Markenbekanntheit in der Talenttechnologybranche durch Radancy
- Eine verbesserte Integration mit Radancy-Produkten
- Erweiterte Unterstützung durch die Radancy-Teams – Customer Service, Technical, Sales und Marketing

Der Empfehlungsprozess / So werden Sie Mitglied des Radancy Partnership Programms

Radancy und seine Partner*innen arbeiten gemeinsam, um Verkaufsmöglichkeiten zu identifizieren und empfohlene Leads über verschiedene Kanäle - Sales, Customer Service und Online-Anfragen - zu teilen. Die Teams vereinfachen direkte Bekanntmachungen und Demos, wenn es für die jeweils andere Seite angemessen ist.

Um an unserem Radancy Partnership Programm teilzunehmen, sind folgende Schritte nötig:

- Prüfung und Unterzeichnung des Radancy Partnership Programm Vertrags: Darin werden der Umfang, die Produkte und die finanzielle Vereinbarung festgehalten.
- Vollständige technische Überprüfung und Integration der Radancy-Produkte
- Teilnahme an den laufenden vierteljährlichen Reviews zur Optimierung von Vertrieb, Integrationen und Reporting

Ein Mitglied des Radancy Partnership Teams stellt Ihnen gerne die Dokumente und Vereinbarungen zur Verfügung.



Leads an Radancy weitergeben

Um (potenzielle) Kundinnen und Kunden, die gut zu den Radancy-Lösungen passen, weiterzugeben, wenden Sie sich an: partners@radancy.com

Bitte inkludieren Sie folgende Informationen:

- Unternehmensname und URL der Unternehmenswebseite
- Name, Titel und E-Mail-Adresse der Kontaktperson
- Lösung oder Produkt, an dem Interesse besteht

Wenn Sie Fragen haben, wenden Sie sich bitte an: partners@radancy.com. Vielen Dank!