



# לבלוט בין אלפי אתרי דרושים

"השוק מוצף באתרי דרושים", אומר בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים רפי שקולניק, מנכ"ל ג'ובטיק החזקות ♦ "מוצר הדגל שלנו הוא ספר כישרונות עולמי וחוצה מדינות ויבשות, בניגוד ללוחות הדרושים המציעים חיפוש מקומי בלבד" ♦ ראיון השמה

מחולק לשלוש זרועות עיקריות. הראשונה מאפשרת למעסיקים לגייס עובד, בכיר או זוטור, ב-1.99 דולר במקום באלפי שקלים, כנהוג בתעשייה. על ידי חיפוש במנוע הסמנטי החכם של החברה, Exactme, אפשר למצוא מועמד עם פרופיל תעסוקתי מתאים, ורק לאחר העיון בפרופיל שלו אפשר לחשוף את פרטיו ולשלם לחברה לפי מספר החשיפות. "הזרוע השנייה מספקת למעסיקים כלי חכם לפרסום מודעות דרושים. גם כאן המנוע הסמנטי של החברה עושה סינון של מועמדים המתאימים למשרה המפורסמת במודעה ומציג רק להם את המודעה. כך, המודעה מוצגת רק למועמדים מתאימים, והמעסיק מקבל קורות חיים רלוונטיים מאוד למשרה.

"הזרוע השלישית היא מודל מונטיזציה אינטרנטי, שבמסגרתו חתמה החברה על הסכם עם גוגל, לוח הדרושים הגדול בעולם, ועוד אתרים מובילים נוספים בעולם. גם כאן, בניגוד לנהוג בשיתופי פעולה אינטרנטיים, אנו עושים שימוש ביכולות החיפוש של האתר ומציגים לכל מועמד מודעות מתחום ה-HR בכלל ומודעות המתאמות לפרופיל האישי שלו בפרט. זה מגדיל בצורה ניכרת את הסיכוי לחבר בין מחפש העבודה למשרה המתאימה לו. במהלך 2013 ג'ובטיק תרחיב הסכמים אלו ונוספים, שימצבו אותה כמובילה עולמית בתחומה.

"החברה פיתחה כמה טכנולוגיות, בהן מנוע חיפוש, שבעזרת בינה מלאכותית מתקדמת מביא לתוצאות התאמה מדויקות בין מחפש העבודה לבין המעסיק. מוצר הדגל של החברה - Exactme, הושק לפני כשנה בדרום אמריקה ופועל היום בארבע שפות: אנגלית, ספרדית, פורטוגזית ולאחרונה גם בעברית. כך שכיום הוא נותן מענה כמעט בכל רחבי העולם."

**יש הרבה אתרי השמה, מה המיוחד בכם?**  
"השוק אכן מוצף באתרי דרושים. מוצר הדגל שלנו הינו ספר כישרונות עולמי וחוצה מדינות ויבשות, בניגוד ללוחות הדרושים המציעים חיפוש מקומי בלבד. בנוסף, התרכזנו בהנגשת האתר, בעיצובו האטרקטיבי ובחיבור לרשתות החברתיות. הזירה האינטרנטית מתנהלת בשנים האחרונות ברשתות החברתיות, והחיבור עם פייסבוק וטוויטר מעניקים למשתמש יכולת התחברות מהירה ופשוטה. זאת, בניגוד להליך הרשמה ארוך ומסורבל אשר קיים בלוחות הדרושים. אנחנו גם קלים להפעלה ולא גובים כסף ממחפשי העבודה."



רפי שקולניק

"החברה פיתחה כמה טכנולוגיות, בהן מנוע חיפוש, שבעזרת בינה מלאכותית מתקדמת מביא לתוצאות התאמה מדויקות בין מחפש העבודה לבין המעסיק"

"השוק מוצף באתרי דרושים, יש יותר מ-10,000 לוחות דרושים בכל העולם. הבעיה היא, שכל הלוחות והאתרים עובדים פחות או יותר באותו מודל מיושן. לנו יש מודל ייחודי ויעיל, שיאפשר למועמד למצוא את המקום הטוב והמספק ביותר עבורו - ולמעסיק יהווה כלי חיפוש ומיון, שמאפשר לו לאייש את המשרה על ידי המועמד המתאים ביותר", כך אומר בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים רפי שקולניק, מנכ"ל ג'ובטיק החזקות.

ג'ובטיק הוקמה בשנת 2008 ופועלת בשוק של השמת עובדים. בשנת 2012 היא הונפקה בבורסת תל אביב, אך ארבע שנים אחרי הקמתה אין לה עדיין הכנסות. העידן המודרני מתאפיין בניוד רב בתחום שוק העבודה, מה שהופך את תחום ההשמה לאחד מהענפים החשובים בכלכלה המודרנית. לפי הערכות שונות, בשנת 2013 ענף ההשמה הגלובאלי יגלגל כ-300 מיליארד דולרים, מה שהופך אותו לאחד מענפי השירות הלא-פיננסיים הגדולים בתבל, כמו גם אחד הדינמיים: חברות רבות קמות כל הזמן בתחום, ומנצלות את הטכנולוגיות החדשות, האינטרנט והרשתות החברתיות.

**רפי שקולניק, מה קורה? בדו"ח הכספי האחרון שלכם לשנת 2012, שורת ההכנסות עמדה על אפס.**

"לא קורה דבר חריג או בלתי צפוי. כל מי שעוקב אחי פעילות החברה וקורא את הדו"חות שלנו יודע שאנחנו נמצאים במסגרת התחזיות והאומדנים שלנו מבחינה פיננסית. זה לא דבר חריג כשלחברת סטארט-אפ אין הכנסות בתחילת דרכה. זה לא דבר שלילי כל עוד שהיא עומדת בתחזיות ויש לה טכנולוגיה עובדת.

"אסור לנו להתייחס לנתונים כספיים עתידיים. לגבי מצב החברה, לאחר ההשקה בדרום אמריקה שביצענו בשנה שעברה, אנו זוכים כיום למספר הולך וגודל של מבקרים מדי חודש, ובמקביל הולך וגדל מספר הנרשמים לאתר Exactme. באתר רשומים כיום יותר מ-45,000 מעסיקים ועשרות אלפי משרות בארץ ובעולם המוצעות למועמדים. לאחרונה השקנו את האתר גם בשפה העברית, ואנו עובדים על הרחבת החדירה ושחזור ההצלחה שזכינו לה בדרום אמריקה, גם לטריטוריות נוספות, בכלל זה בישראל."

**אולי המודל העסקי שלכם לא עובד?**  
"המודל העסקי של החברה עובד! הגידול המתמיד במספר הגולשים מוכיח זאת. הוא