



S3A03 Bran Van Welden: Hoe je sollicitanten aantrekt zonder dat ze solliciteren

Inleiding

In deze aflevering van Elk stapje telt spreekt Geert Hoffbauer met Bran Van Welden, medezaakvoerder van Volt Connect. Bran is expert in klantgericht ondernemen en talentmanagement, en deelt hoe je talent aantrekt zonder klassieke vacatures. Hij laat zien waarom recruitment marketing werkt, hoe je sollicitanten bereikt via slimme content – en waarom "Geen cv, wel connectie" de toekomst is van employer branding. Een inspirerend gesprek voor wie wervingsprocessen menselijker én effectiever wil maken.

Spreker: Bran Van Welden – Volt Connect

Gastheer: Geert Hoffbauer – Elk stapje telt

Inhoudstafel

- Introductie en welkom – 0:00
- Wie is Bran Van Welden? Zijn achtergrond en visie – 1:15
- Wat doet Volt Connect anders in rekrutering? – 2:04
- Van marktonderzoek naar recruitment marketing – 3:22
- Hoe je latent talent bereikt met slimme campagnes – 5:43
- Waarom landingspagina's zonder drempels beter converteren – 9:26
- De rol van authentieke content en social media targeting – 12:46
- Waarom attitude belangrijker is dan kennis – 17:28
- Wat werkt niet? Lessen uit minder succesvolle campagnes – 19:20
- Transparantie en testen met kennismakingscampagnes – 22:23
- Een pipeline bouwen met kwalitatieve sollicitanten – 25:50
- Laat het cv achterwege in het begin van het proces – 28:10
- Afsluiting en reflectie op de missie van Volt Connect – 29:07

Kerninzichten per hoofdstuk

Introductie en welkom (0:00)

Geert verwelkomt Bran Van Welden, medezaakvoerder van Volt Connect. Ze gaan in gesprek over hoe bedrijven nieuwe medewerkers aantrekken in een krappe arbeidsmarkt – niet via cv's, maar via connectie.

Wie is Bran Van Welden? Zijn achtergrond en visie (1:15)

Bran deelt hoe hij van marktonderzoeker evolueerde naar strategisch adviseur in rekrutering. Zijn eerste campagnes gaven al meteen veelbelovende resultaten – dat was het begin van Volt Connect.

Wat doet Volt Connect anders in rekrutering? (2:04)

Volt Connect combineert marketinginzichten met employer branding. Ze zetten campagnes op die snel en persoonlijk zijn, en die vertrekken vanuit de leefwereld van latent werkzoekenden. Bran pleit voor snelheid én menselijkheid.

Van marktonderzoek naar recruitment marketing (3:22)

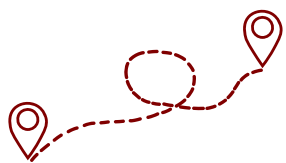
Bran zag een gat in de Belgische markt: veel rekrutering gebeurt nog klassiek. Door inzichten uit marktonderzoek te koppelen aan praktijkgerichte campagnes, bereikt Volt Connect net die kandidaten die niet actief op zoek zijn.

Hoe je latent talent bereikt met slimme campagnes (5:43)

De kracht zit in gerichte content, advertenties zonder afleiding, en een laagdrempelig sollicitatieproces. Geen cv, wel connectie – zo bereik je wie vandaag misschien niet zoekt, maar wél openstaat voor iets nieuws.

Waarom landingspagina's zonder drempels beter converteren (9:26)

Bran legt uit waarom een aparte landingspagina cruciaal is. Zo verzamel je data van geïnteresseerden zonder hen af te schrikken met te veel verplichtingen. Zelfs zonder cv kun je waardevolle matches maken.





De rol van authentieke content en social media targeting (12:46)

Campagnes werken alleen met content die écht klopt. Bran gebruikt korte video's, foto's en teksten die passen bij de bedrijfscultuur. En hij target precies daar waar de doelgroep zit: vaak gewoon op Facebook of Instagram.

Waarom attitude belangrijker is dan kennis (17:28)

Bran benadrukt: kennis kun je aanleren, maar attitude moet passen. Daarom laat Volt Connect de inhoudelijke selectie aan de klant – zij voelen het beste wie echt in hun team past.

Wat werkt niet? Lessen uit minder succesvolle campagnes (19:20)

Niet elk bedrijf is klaar voor deze aanpak. Slechte arbeidsvoorwaarden, trage opvolging of te veel drempels kunnen elke campagne fnuiken. Daarom is transparantie cruciaal – ook richting de klant.

Transparantie en testen met kennismakingscampagnes (22:23)

Volt Connect werkt met testcampagnes van een week. Zo leren ze snel wat werkt. Zelfs als een campagne niet scoort, biedt het waardevolle inzichten voor de klant.

Een pipeline bouwen met kwalitatieve sollicitanten (25:50)

Bedrijven bouwen zo aan een strategische talentpool. Zelfs als een kandidaat nu niet beschikbaar is, kan die later alsnog aansluiten. Relatieopbouw is key.

Laat het cv achterwege in het begin van het proces (28:10)

Bran pleit voor een frictieloos begin: eerst connectie, dan cv. Zeker op mobiele toestellen is het een drempel. Laat mensen eerst eenvoudig interesse tonen – en vraag later pas hun documenten op.

Afsluiting en reflectie op de missie van Volt Connect (29:07)

Bran sluit af met een oproep: rekrutering kan anders. Sneller, persoonlijker en menselijker. Zijn missie? Minder klagen over een tekort aan mensen – meer actie om de juiste mensen te bereiken.

Meer weten?

Wil je meer weten over Volt Connect of contact opnemen met Bran Van Welden?

Website: www.voltconnect.be/contact

Meer over Elk stapje telt: www.elkstapjetelt.be.

