

01.02.2022 - 14:27 Uhr

Jobilla plant starke Expansion in Deutschland / Erfolgreiche neue Finanzierungsrunde: Finnischer Recruiting-Spezialist sammelt 8,25 Millionen Euro von Investoren ein



Berlin/Helsinki (ots) -

Das finnische Unternehmen [Jobilla](#), Spezialist für digitale Personalgewinnung, gibt den erfolgreichen Abschluss einer neuen Finanzierungsrunde bekannt und erhält 8,25 Millionen Euro für die weitere Expansion auf dem europäischen und amerikanischen Markt. Das Geld stammt überwiegend von den Venture-Capital-Investoren [Juuri Partners](#) und [Trind VC](#), die rund 7 Millionen Euro bereitstellen, der Rest kommt von staatlichen Darlehen und Zuschüssen aus Finnland.

Bereits im vergangenen Jahr hatte Jobilla erfolgreich 2,16 Millionen Euro eingeworben, den größten Teil von Trind VC. Seither stieg der Umsatz von Jobilla um 150 % und das Unternehmen will jetzt seine Marktstellungen insbesondere in Deutschland und den USA weiter ausbauen. Mit dem frischen Geld vom Kapitalmarkt wird Jobilla seine innovative, auf künstlicher Intelligenz basierende Digital-Recruiting-Lösung weiterentwickeln. Gleichzeitig wird der Ausbau des eigenen Personals vorangetrieben. Bislang beschäftigt Jobilla in Deutschland rund 20 Mitarbeiter und will in diesem Jahr 50 weitere Arbeitsplätze schaffen.

"Gegenwärtig wachsen wir exponentiell in jedem Markt, in dem unsere innovative Lösung am Start ist. Mithilfe unserer Investoren können wir dieses Wachstum jetzt noch beschleunigen, indem wir uns in ausgewählten Märkten strategische Partner suchen. Wir wollen zu den besten der Welt gehören", erläutert Henri Nordström, CEO und Mitgründer von Jobilla.

Die digitale Recruiting-Lösung von Jobilla basiert auf einer KI-basierten Kandidatenauswahl und einer ausgeklügelten Online-Marketing-Strategie, um die besten Bewerber für offene Stellen zu finden - unabhängig davon, ob diese in einem Beschäftigungsverhältnis stehen, auf Jobsuche sind oder noch gar keine Veränderung ihres Arbeitsplatzes geplant haben.

In den USA gehören Konzerne wie Pfizer zu den Premiumkunden von Jobilla. In Deutschland mit seiner von zahlreichen mittelständischen Betrieben geprägten Wirtschaft bietet der hohe Personalbedarf, der durch den aktuellen Fachkräftemangel noch befeuert wird, ein großes Wachstumspotenzial für Jobilla. Im vergangenen Jahr generierte Jobilla in über 1.300 Kampagnen rund 48.000 Job-Kandidaten für deutsche Firmen, darunter 19.000 A-Kandidaten - also solche, die genau zur Stellenausschreibung passten. Rekrutiert wurde dabei in fast allen Branchen, mit Schwerpunkten in Bau, IT, Handwerk und Pflege.

"Unsere Leistung ist dank langjährigen Erfahrungen und dem Know-how für alle Berufe geeignet. Die Situation auf dem Arbeitsmarkt wie auch die Anforderungen an die Kandidaten ändern sich ständig. Um unseren Kunden die höchste Qualität der von uns angebotenen Leistungen anzubieten, analysieren und optimieren wir unsere Produktpalette ständig. Schnelligkeit und Mobilität sind hier Trumpf", erklärt Monsef Nebelung aus Berlin, der als Sales Director für den Vertrieb im deutschsprachigen Raum zuständig ist.

Und Henri Nordström ergänzt: *"Gutes Personal zu finden, bleibt für Firmen weltweit eine Herausforderung. Viele kommen mit traditionellen Lösungen wie Stellenanzeigen oder Headhuntern nicht weiter. Wir können diesen Unternehmen helfen und sind stolz, dies dank unserer Investoren künftig in noch größerem Umfang tun zu können."*

Über Jobilla

Jobilla hat ein einzigartiges System zum E-Recruiting entwickelt, mit dem sogenannte passive Kandidaten angesprochen werden. Der automatisierte Prozess filtert die bestgeeigneten Kandidaten heraus und erleichtert ihnen den Erstkontakt zum neuen Arbeitgeber. Den Bewerbungsprozess kann der Personaler mithilfe einer von Jobilla entwickelten Software steuern und verwalten.

Modernes E-Recruiting mit Jobilla funktioniert in allen Branchen und ist besonders geeignet, um Pflegekräfte, Software-Entwickler oder Fachkräfte aus dem Baugewerbe zu finden. Gegründet im Jahr 2015 in Finnland, ist Jobilla mittlerweile in Skandinavien, Mitteleuropa, im Baltikum und den USA tätig und erzielte im vergangenen Jahr einen Jahresumsatz von 2 Millionen Euro. Aufgrund des Fachkräftemangels ist Deutschland für Jobilla ein interessanter Wachstumsmarkt. Deshalb wird das Unternehmen hier besonders stark in den Ausbau von Kapazitäten investieren.

www.jobilla.com

Pressekontakt:

Monsef Nebelung
Sales Director Jobilla DACH GmbH
Telefon: +49-176-74703263
E-Mail: monsef.nebelung@jobilla.com

Weitere Presse-Informationen, Interviewanfragen, Fotos:

Goldmund Kommunikation, Berlin
Ronald Battistini
Telefon: (030) 25 29 75 14
Mobil: 0170 271 30 76
E-Mail: presse@goldmund-kommunikation.de

Medieninhalte



Für Jobilla-CEO und Mitgründer Henri Nordström ist der deutschsprachige Arbeitsmarkt einer der weltweit wichtigsten und verspricht gute Wachstumschancen für sein Unternehmen. / Jobilla plant starke Expansion in Deutschland / Erfolgreiche neue Finanzierungsrunde: Finnischer Recruiting-Spezialist sammelt 8,25 Millionen Euro von Investoren ein / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/156460 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke unter Beachtung ggf. genannter Nutzungsbedingungen honorarfrei. Veröffentlichung bitte mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100089148/100884656> abgerufen werden.