

SALES-LENTZ EST UNE ENTREPRISE FORMATRICE : REORIENTATION: "RE-SKILLING"

Company name : SALES-LENTZ

Activity sector : Autres

Company category : Grande Entreprise

Description of the action

"Sales-Lentz en collaboration avec l'ADEM a réussi à employer des personnes qui se trouvaient au chômage et qui souhaitaient se reconvertir professionnellement."

Context

"En 2020, de nombreuses compagnies ont fait faillite, mais avec la diffusion des nouvelles lignes RGTR, la plupart des compagnies de bus ont continué de recruter. L'objectif est de sortir du chômage et se réorienter professionnellement"

Objectives

"La collaboration avec Adem remonte à près de 2 ans. Initialement, on espérait employer 100 nouveaux chauffeurs de cette manière. Depuis mai, 16 nouveaux visages ont rejoint l'entreprise, souligne Christian Holtgen, notre Directeur Opérations"

Approach

"Actuellement, nous avons couvert le besoin de chauffeurs par diverses mesures. Nous avons embauché des personnes que nous avons reçues dans le cadre d'une formation avec l'ADEM. Et deuxièmement, nous avons formé nos employés en interne, notamment former nos chauffeurs camionnettes pour devenir des chauffeurs bus."

Impact

"L'an dernier, environ 5 000 personnes inscrites ont suivi des formations, dont un certain nombre dans les programmes "upskilling" et "reskilling". Une soixantaine d'entre eux ont participé à la formation des chauffeurs d'autobus avec nous et un confrère."

« To do »

S'informer Etre reactif face à un problème majeur Etre accompagné Donner tous les moyens de réussir aux personnes en formation Faire preuve de patience et d'enthousiasme

« Not to do »

