

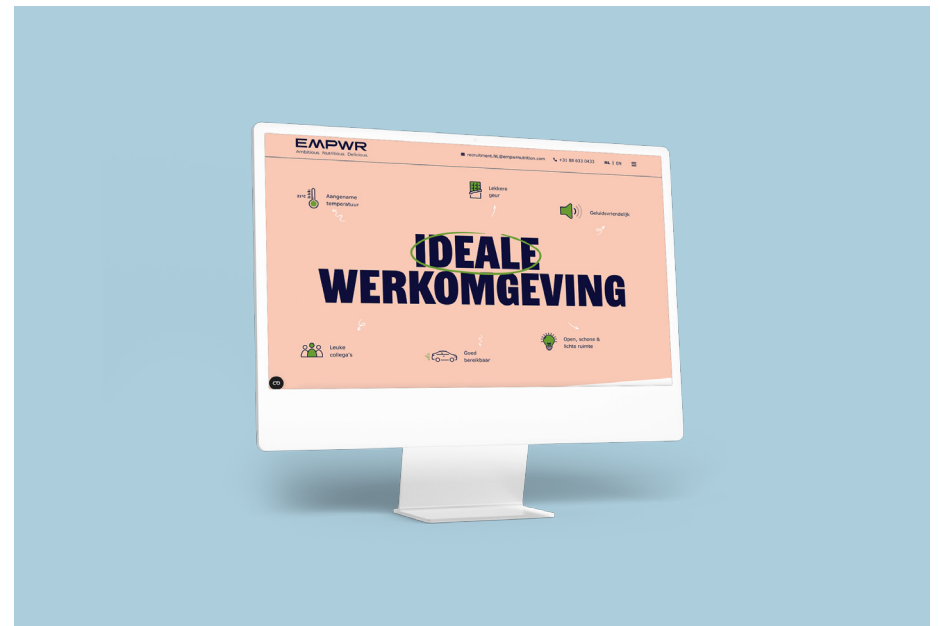
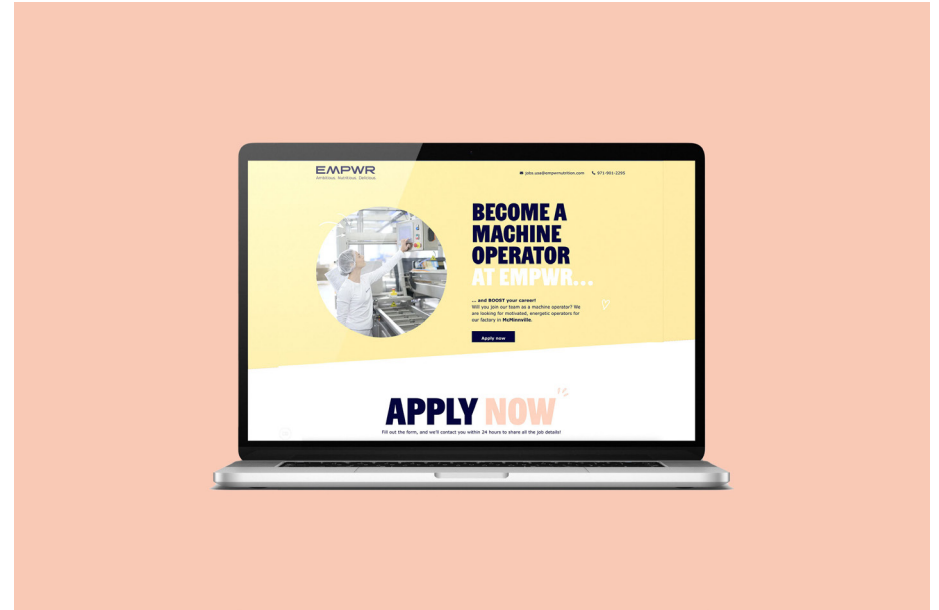


Wat maakt een rekruteringslandingspagina écht effectief?

EEN REKRUTERINGSLANDINGSPAGINA IS
GEEN KLASSIEKE 'VACATUREPAGINA'.

Het is een gerichte conversiepagina met één doel:
de bezoeker overtuigen om actie te ondernemen –
solliciteren, zich aanmelden of contact opnemen.

Bij een effectieve landingspagina draait alles om focus, relevantie
en vertrouwen. Hieronder vind je de essentiële elementen die een
goede rekruteringspagina onmisbaar maken.



01

Een messcherpe titel die triggert

- Niet enkel een functietitel maar een belofte of voordeel:
"Bouw mee aan morgen als onderhoudstechniker bij X"
- Spreek de lezer rechtstreeks aan: "Zoek jij een job met vaste uren én vrijheid?"

03

Visuals die vertrouwen uitstralen

- Toon echte mensen, werkplekken, sfeerbeelden
- Vermijd stockfoto's - die verminderen conversie
- Eventueel: korte video of quote van een collega

02

Een heldere openingsparagraaf

- Beantwoord in maximaal 3 zinnen:
Wat doe je? Waarom is het relevant? Wat maakt het hier anders?
- Schrijf in mensentaal - geen HR-jargon.

04

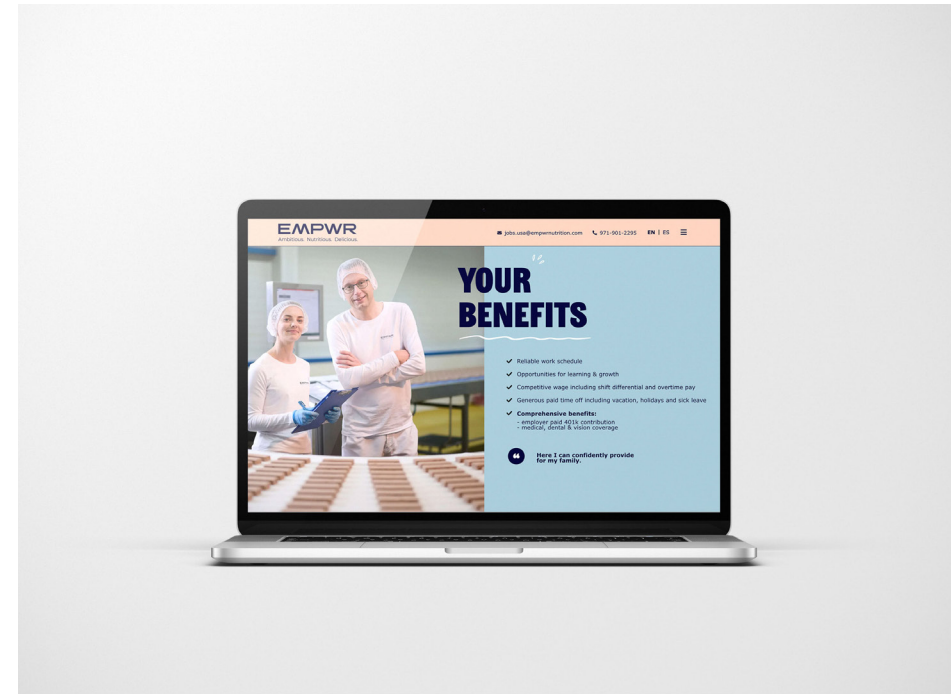
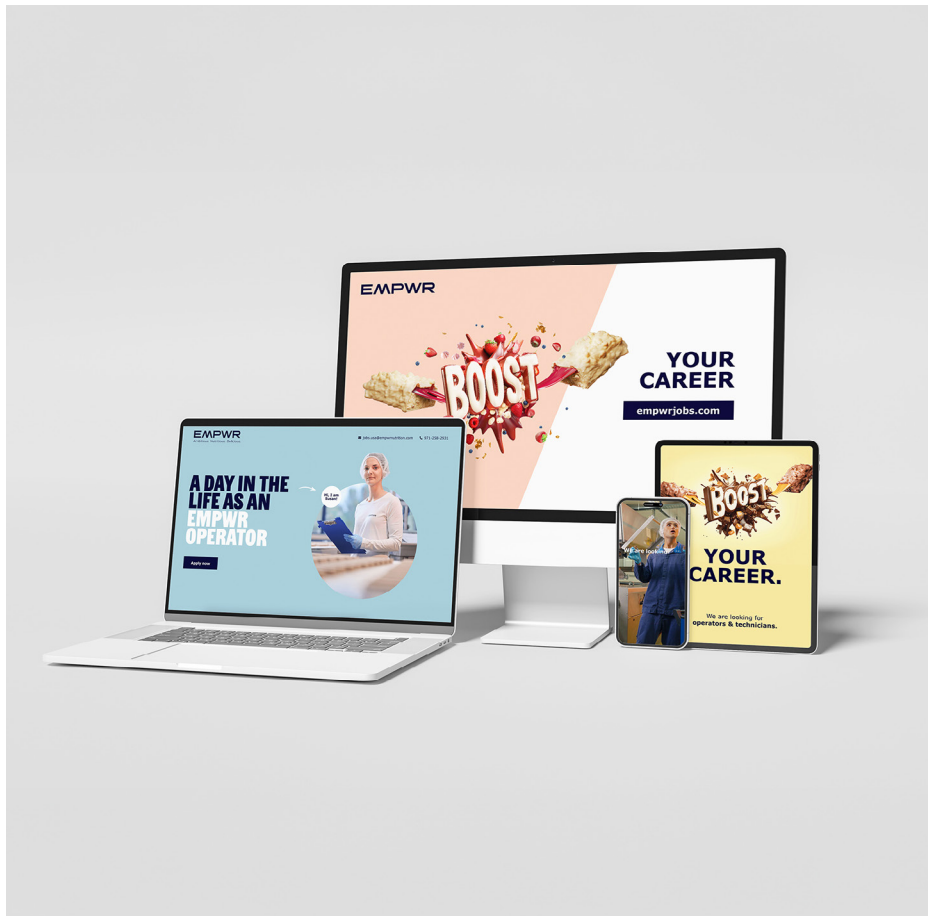
Overzicht van de belangrijkste troeven

- Wat maakt deze job aantrekkelijk?
- Gebruik bullets, iconen of korte zinnen (max. 5 tot 7 troeven)
- Focus op wat wat kandidaten écht willen weten:
werkuren, loon, sfeer, autonomie, flexibiliteit...

07

Vlotte sollicitatieflow (zo kort mogelijk)

- Vraag enkel het hoognodige: naam, e-mail, cv (of zelfs alleen een LinkedIn-profiel)
- Geen lange motivatieformulieren
- Of: "Laat je gegevens achter, wij bellen je op."



08

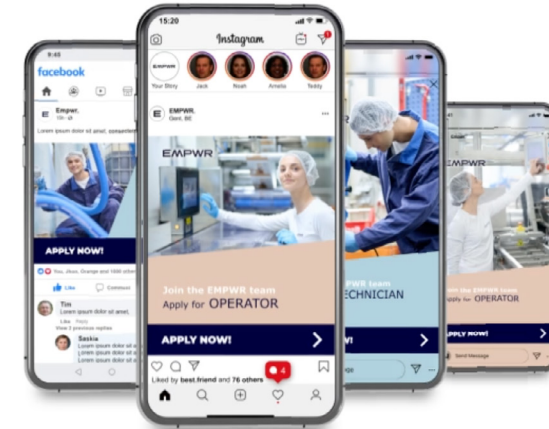
Mobielvriendelijk design

- Meer dan 70% bekijkt vacatures op mobiele devices
- Zorg voor grote knoppen, scanbare tekst en een laadtijd van minder dan 2 seconden

09

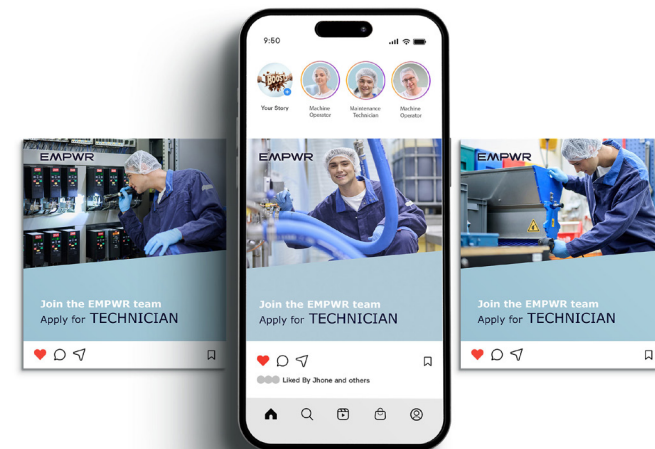
Technische optimalisatie

- UTM-tracking of tagging om de bron van sollicitaties te meten
- Eventueel A/B-testen van CTA's of visuele elementen
- SEO-elementen, indien organisch verkeer belangrijk is



Bonus: optionele elementen die vertrouwen versterken

- Transparante loonindicatie (indien mogelijk)
- FAQ: "Wat gebeurt er na mijn sollicitatie?"
- Keuze tussen meerdere profielen of locaties (indien van toepassing)
- Keuzeoptie "Solliciteer later / bewaar deze vacature"





Conclusie

Een goede rekruteringslandingspagina **vertrekt niet vanuit het bedrijf, maar vanuit de kandidaat.** Hoe minder afleiding, hoe meer actie.
Hoe concreter je bent, hoe hoger je conversie.

Gebruiksvriendelijke structuur + mensentaal + relevante content = meer sollicitaties.



PROUDMARY.BE