

Présentation chasse de tête

23 mai 2016

Arcade 307

(h.neyrand@euridis.net)

Pour situer le terrain (de chasse 😊)

- Cabinets de recrutement (Michaël Page, Intérim, Manpower, ...)
Poste non cadres et cadres moyens
Recherche majoritairement par annonce (Internet, papier)
- Cabinets de chasse de tête
Poste cadres, cadres moyen à cadre moyen Sup. (60 K€ à 140 K€)
Recherche majoritairement par approche directe, doublé le cas échéant d'annonce
- Executive Search.
Poste de 140 K€ à Carlos GHON 😊
Recherche exclusivement par approche directe (confidentialité)

Mon expérience de chasse de tête :

- Cabinet Elitis Search – Paris
- Recrutement de Commerciaux pour le secteur des technologies informatiques
- Paris et Lyon

Le cabinet de chasse de tête (recrutement par approche directe)

- Une mission donnée par une société client (ex : un Ingénieur d'affaires pour un éditeur de logiciel de gestion financière).
- Définition des critères de recrutement : expérience minimum, savoir-être, savoir-faire, salaires et composantes du salaire etc.
- Un binôme: Attaché de recherche, consultant

Démarche d'approche directe: Le travail préparatoire (par l'attaché (e) de recherche)

- Consultation du vivier (sur critères du poste)
- La descente d'organigramme (scénarios téléphoniques) et appels directs
- Les annonces sur Job Boards
- Sélections sur Job Board et réseaux sociaux (Linkedin, Viadeo notamment)
- Appels candidats présélectionnés (50 à 100), sélection des candidats (10 à 20), Mise en rendez-vous (3 à 6)

Démarche d'approche directe: Le travail du consultant en recrutement

- Réception des candidats en face à face (30' à 1h30)
- Sélection des 2 à 4 candidats short-listés
- Rédaction du dossier pour client (argumentaire, CV)
- Envoi au client
- Suivi des rendez-vous candidats clients, facilitation éventuelle des négociations (salaires, conditions de travail, etc.)

Trucs et astuces pour être « approché (e) » (1).

- Soigner sa « e-réputation » (forums, articles).
- Un CV facile à lire (l'attaché de recherche passe 20'' à 30'' pour présélectionner le CV, il faut de bonnes accroches)

Trucs et astuces pour être « approché (e) » (2).

- Etre visible :
 - Toujours en tête des requêtes sur les Job Boards (je mets à jour mon CV tous les 8 jours)
 - Etre bien référencé (e) sur LinkedIn ou Viadeo
 - Bonne cohérence des traces sur Internet (CV, réseaux sociaux)
Méfiez-vous de Facebook
 - Une photo « pro » ou « semi-pro » - Attention pas de photos trop perso.
- Répondre aux annonces sur Job Boards en parallèle

Et quand je suis approché (e) ?

- Répondre courtoisement
- Faciliter la vie du recruteur pour répondre aux questions (ils ont un scénario de questions)
- Se vendre ! Mais pas se survendre

Et quand j'ai un RDV avec le consultant en recrutement ?

- Etre ponctuel, être direct
- Se renseigner au maximum sur la société, le poste et le processus de recrutement
- Lui donner confiance en vous : je ferai le nécessaire quand je rencontrerai votre client.
- Lui faire un feed-back après le ou les RDV clients (c'est le bouclage de la mission qui lui permet de facturer – chacun est attentif à son chiffre d'affaires)

Je suis prêt à répondre à vos
questions.

N'hésitez pas!!!!!!