


www.concepteur-vendeur.fr



Les clés du succès de votre recrutement

*5 points importants
à valider
pour une collaboration efficace*



Qui est
votre
entreprise?

Cette question va structurer l'ensemble du process du recrutement.

Quelles sont les valeurs de votre entreprise ?

L'image que vous souhaitez transmettre aux candidats ?

Des photos et vidéos de votre magasin et de votre équipe peuvent être ajoutées à votre offre d'emploi pour la rendre plus attractive.

Il est essentiel d'identifier ce qui caractérise votre entreprise, son ADN.



Préparez un descriptif de poste

Prenez le temps de définir l'ensemble des missions qui seront confiées au nouveau collaborateur.

Cette liste sera non exhaustive mais permettra au candidat de découvrir les grandes lignes du poste.

Il est même parfois judicieux de faire appel à l'ancien titulaire de poste pour identifier l'ensemble de ses responsabilités.

Choisissez
l'offre
qui vous convient



Nous avons développé pour vous
4 prestations différentes

Il faut choisir votre offre en fonction de plusieurs critères.

Le budget dont vous disposez, le temps que vous souhaitez y accorder et l'urgence de votre besoin.

Une offre Classique

Correspondra parfaitement pour un recruteur qui souhaite recevoir un maximum de candidatures et gérer l'ensemble du process de recrutement.

Une offre Sélection

Sera le choix adéquat pour le recruteur qui souhaite uniquement recevoir les CV de candidats présélectionnés par nos soins et qui correspondent à sa demande.

Une offre Sourcing

Conviendra pour le recruteur qui veut recevoir des candidatures présélectionnées et également des profils ciblés correspondant à sa recherche et que nous aurons identifié sur des CVthèques partenaires.

Une offre Accompagnement

Sera un choix judicieux pour le recruteur qui souhaite recevoir des dossiers complets de candidats présélectionnés (CV et synthèse d'entretien avec descriptif parcours candidat + points forts et axes d'amélioration) que nous aurons validé après un entretien téléphonique. Il ne restera plus qu'à rencontrer les candidats.



Soyez
réactifs !

Voilà votre recrutement est lancé !

Enfin presque ! Pensez à nous envoyer le mandat de recrutement qui valide le lancement de la prestation.

Afin que notre collaboration soit efficace, il faut être réactif !

Cela signifie que lorsque vous recevez une candidature qui correspond à vos attentes, ne perdez pas de temps.

**Il faut contacter le candidat
dans les 48h maximum suivant l'envoi.**

**Les candidats pertinents ne restent
pas longtemps sur le marché de l'emploi.**





*Votre recrutement,
notre collaboration*

Nous sommes là pour vous accompagner dans votre recrutement, nous sommes à vos côtés durant 8 semaines pour que vous trouviez la perle rare !

Ainsi nous vous demandons d'échanger avec nous.

Il est important que nous puissions communiquer avec vous sur les dossiers envoyés afin que nous réajustions notre travail en fonction de votre cahier des charges.

Au moment du choix de votre collaborateur, il est important aussi de nous indiquer son nom.

Toutes ces informations nous permettent d'assurer une prestation de qualité.

**Lorsque notre travail se termine,
le vôtre commence en assurant une belle intégration de votre collaborateur !**

Connectez-vous sur www.concepteur-vendeur.fr



Amanda CLOUZEAU

Fondatrice et Dirigeante
contact@concepteur-vendeur.fr
06 37 77 80 26



Camille PUGNET

Commerciale
commercial@concepteur-vendeur.fr
06 52 82 81 88



Julie GRIMAND

Consultante RH
rh@concepteur-vendeur.fr
06 01 95 97 96



Laura FISCHER

Consultante RH
arh@concepteur-vendeur.fr
06 35 02 49 75

