

[www.concepteur-vendeur.fr](http://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  
5 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(e) gérant(e) qui souhaite recevoir un maximum de candidatures et gérer l'ensemble du process de recrutement.

**Une offre Sélection** sera le choix adéquat pour le(a) gérant(e) qui souhaite uniquement recevoir les CV de candidats présélectionnés par nos soins et qui correspondent à sa demande.

**Une offre Sourcing** conviendra pour le(a) gérant(e) 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(la) gérant(e) 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.

**Une offre Premium** sera plus adaptée à un(e) gérant(e) manquant de temps et souhaitant recevoir des dossiers complets de candidats accompagné d'une synthèse sur le test commercial et le questionnaire de personnalité validant les compétences et le savoir-être des candidats. Le recruteur aura alors une excellente connaissance des candidats avant même de les rencontrer, ce qui facilitera l'échange durant l'entretien.



Soyez  
réactifs !

**Voilà votre recrutement est lancé !**

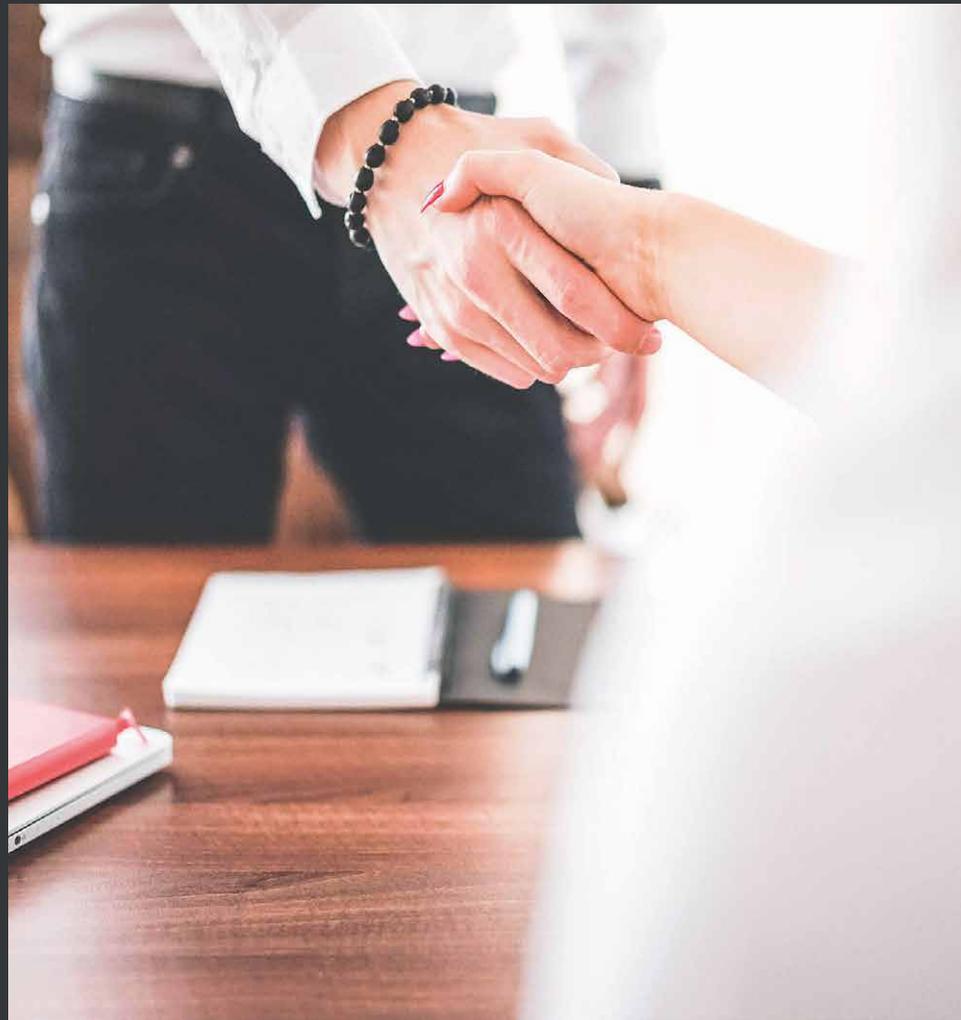
Enfin presque ! Pensez à nous envoyer le mandat de recrutement qui valide le lancement de la prestation.

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](http://www.concepteur-vendeur.fr)



**Amanda CLOUZEAU**

Fondatrice et Dirigeante

[contact@concepteur-vendeur.fr](mailto:contact@concepteur-vendeur.fr) - 06 37 77 80 26



**Julie GRIMAND**

Consultante RH

[rh@concepteur-vendeur.fr](mailto:rh@concepteur-vendeur.fr) - 06 01 95 97 96



**Camille Pugnet**

Commerciale

[commercial@concepteur-vendeur.fr](mailto:commercial@concepteur-vendeur.fr) - 06 52 82 81 88

*Toute l'équipe de concepteur-vendeur  
est ravie de vous accompagner  
dans chaque étape de votre recrutement.*

