

## **Recrutement de commerciaux : Uptoo déniché les perles rares pour Linkeo**

*Afin de répondre à ses exigences de qualité et de proximité de service, les commerciaux de Linkeo assurent à la fois les missions de prospection et de fidélisation des clients. Ces profils bien spécifiques, Linkeo en a confié le recrutement à Uptoo, le cabinet 100% dédié au recrutement de commerciaux.*

Paris, le 17 juin 2010

---

Créée en 2000, Linkeo est une agence de communication Internet. Sa réussite, l'entreprise la doit à la fois à la qualité de ses offres Internet (création de sites, référencement, relation client, etc.), reposant sur des technologies novatrices, et aux compétences et au professionnalisme de ses équipes commerciales.

En constant développement depuis 10 ans, Linkeo recrute régulièrement de nouveaux commerciaux, partout en France. Parce que les bons candidats se font de plus en plus rares, Linkeo a décidé en 2009 de confier ce processus à Uptoo, le cabinet de recrutement entièrement dédié à ce métier.

Les profils recherchés par Linkeo sont particulièrement difficiles à repérer. Commerciaux expérimentés et autonomes, avec une connaissance approfondie de l'Internet et de son fonctionnement, ils doivent également à la fois prospecter de nouveaux clients et assurer le suivi de ceux qu'ils ont déjà signés. Ce sont de véritables "chasseurs-éleveurs", de ceux qui savent faire la balance entre chiffre d'affaires et satisfaction client.

*« Nous fonctionnons beaucoup grâce au bouche à oreille et au parrainage : un client satisfait est un client qui vous recommande. D'où l'importance du relationnel et de la proximité ! », souligne Jérôme Callec, Directeur Général et co-fondateur de Linkeo. « C'est là que notre collaboration avec Uptoo prend tout son sens. Avec leur méthodologie très carrée, conçue spécifiquement pour le recrutement des forces de vente et fonctionnant sur le principe de l'entonnoir, nous sommes assurés de rencontrer les candidats répondant au plus près à nos exigences. »*

En effet, afin qu'aucun profil intéressant ne reste coincé dans les mailles du filet et – a contrario – qu'aucun mauvais ne passe au travers, Uptoo a conçu une méthode de présélection basée sur le CV du candidat et sur un test de réflexes commerciaux, permettant de mettre en lumière ses aptitudes sur le terrain et de le détecter s'il sort du lot. Les candidats ainsi repérés passent ensuite un entretien personnalisé avec un consultant Uptoo, selon un processus d'évaluation conçu par le cabinet de recrutement et basé sur des techniques de questionnement, d'investigation et de mises en situation.

Au terme de cette sélection, Uptoo est en mesure de fournir à Linkeo les candidats positifs et entrepreneurs qu'il recherche, dont le désir est de s'investir dans l'entreprise et de participer à son développement. Et sont laissés de côté les "mercenaires", incompatibles avec la valeur de proximité que Linkeo cultive.

*« Travailler avec Uptoo est pour nous synonyme de réactivité et de qualité, à des prix bien plus compétitifs que les gros cabinets », conclut Jérôme Callec. « Nous apprécions également la taille humaine d'Uptoo, et notamment le fait d'avoir une interlocutrice dédiée pour tous nos recrutements. »*

Tous les commerciaux de Linkeo sont aujourd'hui recrutés par le biais d'Uptoo. En 2010, 25 nouvelles embauches sont ainsi prévues.

---

### A propos de Linkeo

Créée en 2000, Linkeo est une agence de communication Internet. Elle accompagne plus de 20 000 clients dans leur communication web au travers d'une offre extrêmement large : création de site internet, référencement, relation client et technologies novatrices (web call back, chat, push de page, visio call back, campaign analyser, solutions e-business...). Linkeo s'adresse à la fois aux grands comptes tels que la MAIF, AXA, Banque Populaire, Nouvelles Frontières, Helwett-Packard, Manutan, la Maaf, Boursorama, Opel et Nestlé et aux PME/TPE. L'agence compte aujourd'hui 350 collaborateurs pour 14,5 millions d'euros de Chiffre d'Affaires.

Plus d'informations : [www.linkeo.com](http://www.linkeo.com) – [www.qualidevis.com](http://www.qualidevis.com)

---

### A propos de UPTOO

Créée en 2006, UPTOO est un cabinet de recrutement de nouvelle génération, spécialisé sur la population des commerciaux.

Pour sécuriser les recrutements et attirer les meilleurs profils de commerciaux, UPTOO innove grâce à des outils modernes d'évaluation qui révèlent à la fois les talents et les "angles morts" des candidats. Sur un marché tendu, UPTOO met en œuvre un ensemble important de moyens et se démarque ainsi des autres recruteurs qui manquent de candidats, de ressources, d'outils et d'expérience sur ce type de profils à risques.

En 2008, UPTOO a lancé son portail [www.MyBeautifulJob.com](http://www.MyBeautifulJob.com), qui permet aux candidats de postuler en ligne à ses offres d'emploi, de tester leurs réflexes commerciaux et d'accéder à des contenus informatifs développés pour les commerciaux.

UPTOO a des clients dans tous les secteurs d'activité et intervient aussi bien auprès de PME sur des petites forces de vente que pour des grands clients comme IBM France ou LVMH.

En 2009, UPTOO a évalué au travers de son portail plus de 20 000 candidats pour plus d'une centaine de recrutements. Sur le premier trimestre 2010, UPTOO voit son chiffre d'affaires bondir de 70% par rapport à la même période en 2009.

---

### Contacts presse

#### UPTOO

Candice Edery, Consultante  
[candiceedery@gmail.com](mailto:candiceedery@gmail.com)

Tél. : 01.47.63.27.62 / 06.64.99.16.75

Stéphane Cloutour, Consultant  
[stephane.cloutour@gmail.com](mailto:stephane.cloutour@gmail.com)

Tél. : 06.89.77.16.64

Hélène Gosset, Consultante  
[helenegosset@gmail.com](mailto:helenegosset@gmail.com)

Tél : 01.42.26.59.14 / 06.12.72.89.20