

Uptoo joue le "social recruiting" sur Facebook

A l'heure où nombreux sont les détracteurs de l'utilisation de Facebook à des fins de recrutement, Uptoo secoue les codes et joue la chasse de têtes sur ton ludique et décalé. Le cabinet de recrutement lance en effet son Serious Game sur Facebook : un test en 20 questions pour découvrir son profil commercial, trouver son "Beautiful Job" et gagner un iPad !

Paris, le 30 septembre 2010

Uptoo, le cabinet de recrutement 100% dédié aux métiers de commerciaux, annonce aujourd'hui le lancement sur Facebook de son Serious Game "Qui est le meilleur commercial ?". Au travers de 20 questions qui plongent les membres du réseau social dans diverses situations de la vie quotidienne d'un commercial, Uptoo leur propose de tester leurs réflexes "business" et de découvrir leur profil de vendeur (chasseur, éleveur, promoteur, docteur, "closer", etc.).

« Les bons commerciaux se font rares, nous faisons toujours plus pour trouver de nouveaux profils intéressants pour nos clients », déclare Didier Perraudin, directeur associé et fondateur d'Uptoo. « Nous sommes persuadés que les réseaux sociaux non professionnels regorgent de très bons commerciaux, avérés ou qui s'ignorent. Nous avons donc décidé de tenter l'expérience et de lancer notre Serious Game sur Facebook, pour déceler et révéler ces talents. »

Uptoo n'en est pas à sa première expérience sociale. Déjà en 2008, le cabinet lançait son portail MyBeautifulJob.com, où les commerciaux peuvent également venir tester leurs réflexes commerciaux et consulter les offres d'emploi, mais aussi déposer leurs candidatures.

« Avec des moyens de communication traditionnels, notre communauté MyBeautifulJob a mis 2 ans à atteindre les 50 000 profils. Il y a fort à parier que la viralité de Facebook nous permette d'accroître encore cette croissance », souligne Didier Perraudin. « Notre Serious Game a également un objectif "business" : il va nous permettre de fortement baisser notre coût moyen d'acquisition de candidats. »

Avec Facebook, Uptoo donne aussi sa chance à des commerciaux en herbe de se révéler, là où d'autres recruteurs sont littéralement perdus sans le CV. *« C'est notre manière très opérationnelle de promouvoir la diversité en s'intéressant à des candidats qui sortent du lot commercialement parlant, alors que beaucoup de recruteurs les ignorent car ils n'ont pas forcément le bon CV »,* explique Didier Perraudin.

Par ailleurs, de septembre 2010 à juin 2011, Uptoo offrira chaque mois un PASS VIP MyBeautifulJob aux 10 meilleurs scores. Ce "pass" permet à ses détenteurs d'accéder prioritairement pendant 30 jours aux entretiens de sélection pour les postes à pourvoir par le cabinet. Un tirage au sort désignera également chaque mois l'heureux gagnant d'un iPad.

Le Serious Game d'Uptoo sur Facebook est accessible ici : <http://bit.ly/bKEhlv>

A propos d'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, 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

Candice Edery, Consultante
candiceedery@gmail.com
Tél. : 01.47.63.27.62 / 06.64.99.16.75

Stéphane Cloutour, Consultant
stephane.cloutour@gmail.com
Tél. : 06.89.77.16.64

Hélène Gosset, Consultante
helenegosset@gmail.com
Tél : 01.42.70.97.29 / 06.12.72.89.20