

Trouver un job en jouant sur Facebook, c'est aujourd'hui possible !

Le cabinet de recrutement Uptoo lance son Serious Game sur Facebook pour repérer les meilleurs vendeurs confirmés ou en herbe.

Ca se passe ici : <http://bit.ly/bKEhly>

Paris, le 28 septembre 2010

Décrocher un job en jouant : qui n'en a jamais rêvé ?

Uptoo l'a fait, en lançant sur Facebook un Serious Game qui permet aux commerciaux confirmés ou en herbe de mesurer leurs réflexes "business" et de trouver un travail pour les meilleurs.

Le Serious Game plonge les intéressés dans une vingtaine de situations de la vie quotidienne d'un commercial. Les résultats au test sont donnés en temps réel, avec une note sur 100 et un "profiling" du type de vendeur qui se cache en eux (chasseur, éleveur, promoteur, docteur, "closer", etc.).

Le cabinet de recrutement casse ainsi les codes de sélection des candidats, habituellement basés sur le CV (diplômes, parcours professionnel, etc.), et donne à tous la chance de démontrer ses talents de vendeur.

A la clé, la possibilité d'accéder prioritairement à plus d'une centaine de postes à pourvoir... et de gagner, après tirage au sort, un iPad tous les mois.

Quel meilleur plan pour trouver son prochain emploi ?

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

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 Eder, 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
heleneqosset@gmail.com
Tél : 01.42.70.97.29 / 06.12.72.89.20