

<http://www.focusrh.com/recrutement/externalisation-recrutement/actualites-rh/2010/05/05/le->

Participez à la Grande Enquête NetObserver®

Votre avis nous intéresse !

5000 € à Gagner

Stratégie RH | Relations Écoles | **Recrutement** | Rémunération | Formation | Tribunes | Vidéos

Recevez, chaque jeudi, notre newsletter gratuite

Votre adresse e-mail

Santé & Social | International | **Annuaire** | Agenda | Carrière RH | Actualité | Librairie

Accédez aux archives des NewsLetters

Accueil >> Recrutement >> Externalisation du recrutement >> Le cabinet UPTOO annonce une croissance de 70 % sur le 1er trimestre 2010

E-recrutement / Sites emploi
Externalisation du recrutement
outils de recrutement
Intérim

Partager |

Le cabinet UPTOO annonce une croissance de 70 % sur le 1er trimestre 2010

Publié le 04/05/2010

Fin avril 2010, le cabinet spécialisé dans le recrutement de commerciaux – UPTOO – annonçait une croissance de + 70 % sur le premier trimestre 2010 par rapport à la même période en 2009. Avec une cinquantaine de recrutements réalisés pour le compte de ses clients entre janvier et mars 2010 – pour une centaine sur toute l'année 2009 – UPTOO a d'ores et déjà concentré en 3 mois 50 % de son activité de l'année passée.

Cette réussite, significative sur un marché du recrutement toujours atone, n'est pas due au hasard. Les entreprises et candidats ont bien souvent une mauvaise image des cabinets de recrutement : promesses non tenues pour les premiers, processus de sélection obscur et trop lent pour les seconds. Pour y remédier, UPTOO a opté pour une approche différente.

Un test en ligne de réflexes commerciaux

Parce que les bons commerciaux se font rares et ne se détectent pas à la seule lecture de leur CV, UPTOO a développé des tests de réflexes commerciaux, accessibles à tous depuis le portail MyBeautifulJob.com. Gratuits et ludiques, ceux-ci permettent de mesurer le tempérament commercial (qui ne se voit pas sur un CV) et de détecter très vite les profils qui sortent du lot.

Un processus d'évaluation spécifique

UPTOO a conçu une méthode d'évaluation spécialisée, basée sur des techniques de questionnement, d'investigation et de mises en situation qui permettent de révéler le potentiel réel des candidats : points de conformité avec le poste proposé et angles morts. Performances, références, caractère, agilité commerciale, fiabilité, combativité sont autant de points de contrôle qui permettent de sécuriser les recrutements sur une population qui, par nature, a tendance à enjoliver ses compétences.

Une vraie politique de promotion des diversités

Grâce au test de réflexes commerciaux, certains candidats peuvent montrer qu'ils compensent un manque d'expérience ou un CV a priori insuffisant par un tempérament commercial marqué et accèdent ainsi au premier entretien. Sur un marché en pénurie de "bons commerciaux", où tous les recruteurs s'arrachent les mêmes CV, UPTOO élargit les possibilités et accomplit ainsi les recrutements les plus difficiles. Il est par ailleurs à noter qu'UPTOO est membre de l'association A Compétence Egale et signataire de la charte de la diversité.

Un profil atypique

UPTOO soigne sa réputation et l'image de ses clients en s'engageant sur une réponse à tous les candidats en moins de 48h. Et pour les heureux élus, un rendez-vous avec un consultant du cabinet en moins d'une semaine.

Pour créer ce cabinet de recrutement atypique, il fallait un profil atypique. Didier Perraudin, ancien directeur commercial et fondateur d'UPTOO, a su apporter cet œil nouveau sur le marché du recrutement. « *Les technologies et la méthodologie que nous avons mis en place nous permettent de détecter rapidement les bons commerciaux qui, du fait de leur rareté, sont bien souvent noyés dans la masse, affirme-t-il. Et c'est justement ce que recherchent les entreprises actuellement : des candidatures mieux qualifiées et des recrutements accélérés.* »

Grâce à cette approche exclusive du recrutement, UPTOO a gagné la confiance de plus de 130 clients de toutes tailles, de la PME à la grande entreprise, dans des secteurs aussi variés que les NTIC (informatique et télécom), l'Internet, l'industrie, l'énergie, la finance, le luxe, la grande distribution, etc. UPTOO compte notamment parmi ses clients LVMH, IBM, Novalto, Linkeo, Xerox, SmartBox, Siemens, etc.

Recherche

Le book R2e Relation Enseignement supérieur/ Entreprises Edition 2010

Publicité

Partenaire

Agora RH
recrutement, formation et gestion des carrières

Livre du mois

La gestion des talents dans l'entreprise

Articles les plus lus

- 25 questions à poser lors d'un entretien
- Quels métiers seront les plus demandés d'ici 2010?
- Emploi des seniors: les DRH sur la défensive
- Un indice pour piloter l'absentéisme
- Les jobboards gratuits en question...

INFOR

<http://www.focusrh.com/recrutement/externalisation-recrutement/actualites-rh/2010/05/05/le->

En bref

L'assessment Center pour recruter dans les centres de contacts

Le cabinet William Sinclair acquiert Jurispartner

DRH Expert : Pierre-Yves Giraud ouvre un bureau à Aix en Provence

Michael Page lance son Guide des nouveaux métiers

Hays lance une application iPhone

Michael Page rejoint Syntec Conseil en Recrutement

Olivier Boileau (Taste) élu meilleur consultant en recrutement

Adding Group lance une nouvelle filiale

En savoir +

 Comptajob

 ETEMPTATION SUITE

 FØEDERIS

 www.ihotellerie-restauration.fr

 ei.cesi