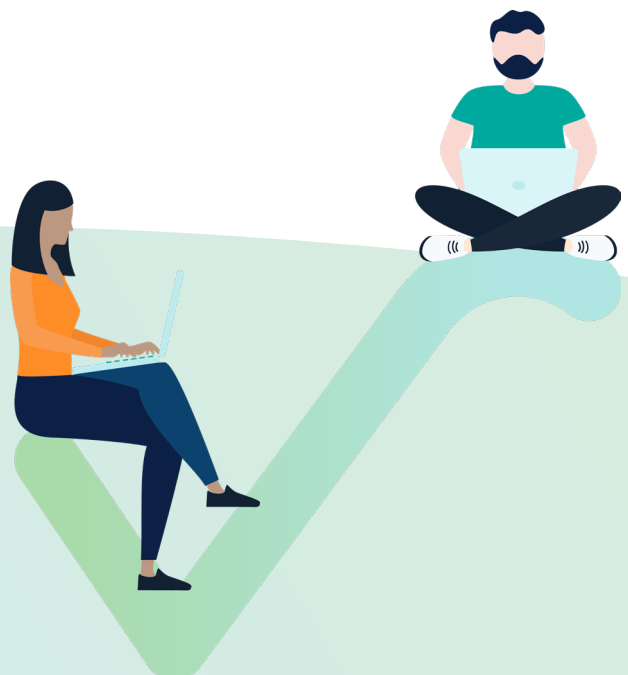


GetPro

ÉTUDE DE CAS

runview

GetPro et Runview, une collaboration de longue durée



Sommaire

1. Présentation de l'entreprise	4
2. Contexte & challenges	5
3. La méthodologie GetPro	6
4. L'expérience GetPro	7
5. Les résultats	
a. Quantitatifs	9
b. Qualitatifs	10

Depuis 2019, les équipes de Runview font confiance à GetPro pour le recrutement des membres de leur équipe commerciale.

Après des premiers résultats concluants, la collaboration entre Runview et GetPro continue encore aujourd'hui et ne fait que s'améliorer !

Rappelons que GetPro propose deux dispositifs différents pour vous accompagner dans vos recrutements.

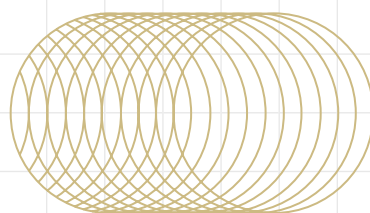
D'une part des dispositifs de **RPO (Recruitment Process Outsourcing)**, sur mesure pour vous accompagner sur l'exécution de plans de recrutements ambitieux.

D'autre part des prestations de **chasse de talents**, à travers laquelle notre équipe de spécialistes du recrutement approchent directement les meilleurs talents pour votre entreprise.

Ils bénéficient pour cela des meilleurs outils de sourcing et d'une solide expertise sectorielle : l'idéal pour vous accompagner sur des recrutements de profils très exigeants, rares et/ou en forte tension.

Dans cette étude de cas, vous découvrirez les enjeux auxquels fait face Runview : une entreprise qui souhaite construire une nouvelle équipe post levée de fonds. Ainsi, vous comprendrez pourquoi une relation de confiance sur le long terme permet de répondre au mieux à ces problématiques.

Vous êtes prêts ? On y va !





Runview en quelques mots

Créée à Paris en 2002, Runview est aujourd'hui le partenaire de référence qui aide les entreprises à préserver leurs ressources financières.

Runview a à cœur de faire parler votre comptabilité, elle s'appuie d'une part sur la technologie de pointe d'un logiciel propriétaire, et d'autre part sur l'expertise en fiscalité et en comptabilité de ses équipes.

Leur savoir-faire en analyse de données leur a permis de se spécialiser :



Sur le secteur du recovery audit

(trop-payés fournisseurs, TVA déductible omise)



Dans l'analyse du Fichier des Écritures Comptables

En effet, les services comptables ne disposent pas toujours des moyens nécessaires pour mener des analyses exhaustives sur leurs données. Runview a donc voulu leur donner la capacité de se protéger des pertes financières et risques liés à la comptabilité, notamment pour :

- Éviter la **déperdition de cash**
- Contrôler la qualité de la **donnée comptable**
- Maîtriser le **risque fiscal** et **financier**
- Gagner en **productivité**

Contexte & Challenges

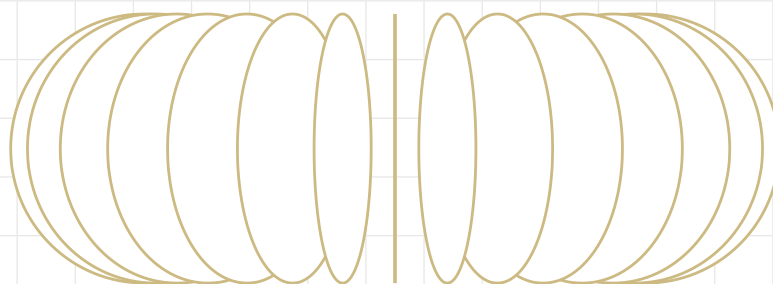
Comme pour beaucoup d'entreprises, une levée de fonds s'accompagne de nombreux défis de croissance. L'un d'eux étant le besoin de **développer l'activité commerciale de l'entreprise**.

C'est dans ce contexte que les besoins en recrutement de Runview sont apparus. Les canaux utilisés et les ressources en interne disponibles ne suffisaient plus. Surtout pour recruter des profils experts, souvent rares et complexes à dénicher. Pour répondre à ces nouveaux enjeux, il était essentiel de mettre à l'échelle son dispositif de recrutement, et de **déployer un processus de recrutement adapté**.

Dans un premier temps, Clelia Patalier a rejoint les équipes de Runview avec l'objectif de **créer une équipe commerciale** qui, à l'époque, n'existait pas encore.



C'est alors en 2019 que la collaboration entre Runview et GetPro débute.



L'approche GetPro

Voici comment l'approche de GetPro se différencie des autres cabinets pour des entreprises en pleine croissance :

La mise en place du service

Rapidité

Les entreprises en pleine croissance ont peu de temps pour effectuer leurs recrutements. Un recruteur est alors dédié à un client pour proposer les premiers profils le plus rapidement possible.

Des candidats présentés en exclusivité

Contrairement à de nombreux cabinets, nous ne présentons pas un candidat à plusieurs entreprises en même temps.

Un suivi régulier

Un point de suivi hebdomadaire permet de faire le point sur les avancées de votre recrutement.

Une approche centrée sur le conseil

Le recruteur arrive avec tout son bagage de connaissances. Il peut alors vous proposer certaines améliorations pour votre processus de recrutement.

Deux interlocuteurs

Nous faisons une distinction entre le commercial et le recruteur lors des échanges. Pourquoi ? Cela permet d'avoir une communication plus saine où les aspects financiers n'interfère pas dans la qualité du recrutement (pour ne pas tomber dans la chasse de prime).

Les meilleurs outils du marché

Un ATS sur-mesure, LinkedIn Recruiter, un JobBoard dédié à vos offres et un Assessment Center sont les outils que nous utilisons pour vos recrutements.

Vous sélectionnez vos recruteurs

Nous connaissons l'importance du fit humain lors de ces missions. Vous travaillez avec un recruteur dont vous êtes sûr qu'il représentera votre entreprise au mieux.

L'expérience GetPro

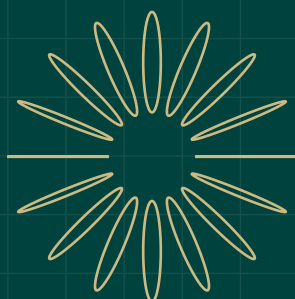
La relation entre Runview et GetPro est avant tout le fruit d'une longue collaboration. GetPro s'est adapté au fur-et-à-mesure des besoins naissants de Runview.

GetPro a fait en sorte que les échanges se fassent au maximum avec les mêmes interlocuteurs. C'est en grande partie **Jihane Mangache** et son équipe qui se sont chargés des recrutements pour Runview. Cela fluidifie la communication et le recueil des besoins. Cela permet aussi au recruteur d'évaluer plus précisément la nature de la **culture d'entreprise** de Runview et de proposer des profils qui s'intégreront rapidement au sein des équipes.

GetPro s'efforce en effet de privilégier la **justesse** et la **qualité** des profils présentés plutôt que la quantité. L'accompagnement se poursuit ensuite au-delà de la présentation des candidats, y compris après l'embauche.

Finalement, l'équipe commerciale de Runview est diversifiée mais alignée sur les mêmes valeurs : la recette d'une équipe performante.

Preuve de notre forte collaboration, Runview fait de nouveau appel à GetPro pour ses recrutements en cours.



Le déroulé de la mission

- 1 Identification du besoin avec Morgane, commerciale
- 2 Rencontre avec Marc, le recruteur
- 3 Premiers profils présentés
- 4 Debrief et réévaluation du besoin
- 5 Nouveaux profils présentés
- 6 Candidats en process
- 7 Recrutement validé !
- 8 Debrief de fin de mandat

Les résultats

Quantitatifs

Au total : 9 profils recrutés depuis 2019

Typologie de profils :

Sales Executive

Sales Development Representative

Durée moyenne des missions : Entre 35 et 65 jours

Sales Executive

Indice de tension :
tension forte et rareté faible

Durée du mandat :
37 jours

343
candidats
approchés

18
candidats
en entretien

3
candidats
présentés

3
candidats
reçus

Sales development Representative

Indice de tension :
tension forte et rareté moyenne

Durée du mandat :
65 jours contre 90 jours en moyenne

620
candidats
approchés

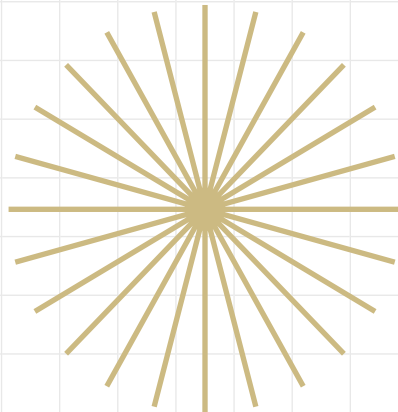
50
candidats
postulés

15
candidats
présentés

8
candidats
reçus

Qualitatifs

- Un même interlocuteur au fil des différents recrutements
- Des candidats sont présentés en exclusivité
- Une identification rapide et précise du besoin
- Une communication claire et ouverte
- Une collaboration fructueuse dans la durée





Vous cherchez à recruter des talents pour faire passer un cap à votre entreprise ?

Contactez-nous

GetPro
Créateur d'aventures
professionnelles

41 rue Faidherbe - 75011 Paris
Hangar G2 - Quai Armand Lalande - 33300 Bordeaux
19 Quai de Rive Neuve - 13007 Marseille
01 84 60 10 99
bonjour@getpro.fr