

GetPro

ÉTUDE DE CAS

 **Kardinal**

GetPro et Kardinal, une collaboration de confiance



Sommaire

1. Présentation de l'entreprise	4
2. Contexte & challenges	5
3. La méthodologie GetPro	6
4. Les résultats	
a. Quantitatifs	8
b. Qualitatifs	9

Depuis 2021, les équipes de Kardinal font confiance à GetPro pour le recrutement de leurs équipes. Après un accompagnement concluant sur le recrutement de leur équipe Product, Kardinal a de nouveau fait appel à GetPro pour déployer un dispositif RPO.

Coup de projecteur sur une collaboration fructueuse qui a aidé Kardinal à remplir ses objectifs de croissance.

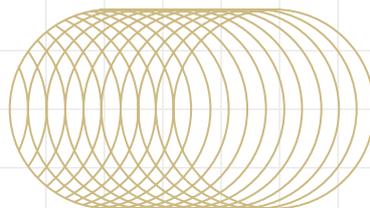
Pour rappel, GetPro propose deux dispositifs pour vous accompagner dans vos recrutements.

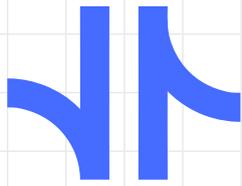
Une offre de **chasse de talents** basée sur l'approche directe. Idéale pour le recrutement de profils rares et en tension.

Un dispositif de **RPO** ou **Recruitment Process Outsourcing** : un ou plusieurs consultant(s) externe(s) interviennent au sein de votre entreprise sur une période allant généralement de 3 à 12 mois. Le consultant RPO vous accompagne alors dans vos recrutements mais également dans la mise en place de vos processus RH. Cette offre est particulièrement adaptée à la réalisation d'un plan de recrutement ambitieux sur une période courte/moyen terme.

Dans cette étude de cas, vous découvrirez les enjeux auxquels fait face une entreprise après une levée de fonds. Vous comprendrez aussi pourquoi la méthodologie GetPro permet de répondre à ces enjeux.

Vous êtes prêts ? On y va !





Kardinal en quelques mots

Kardinal est né de la rencontre des mathématiques et de la logistique.

Après plusieurs années de recherche et développement, les équipes de Kardinal ont créé une technologie inédite d'optimisation des tournées en temps réel, afin d'aider les acteurs de la logistique à faire face aux nouveaux défis engendrés par la digitalisation de leur métier.

Kardinal intervient avant, pendant et après vos opérations afin de planifier des tournées optimisées, les adapter, les suivre et y réagir en temps réel, puis exploiter les données du terrain pour améliorer les futures prédictions.

Société avec une histoire en deux temps, Kardinal a su se réinventer en 2019 et proposer une vraie plus value aux entreprises dont la logistique est une problématique clé. Dotée d'une grande composante Tech, Kardinal a ainsi développé des algorithmes mathématiques de pointe assurant fiabilité et performance.

L'entreprise propose actuellement deux offres :



Territory Analytics & Optimization

qui accompagne les entreprises dans la définition de la sectorisation la plus adaptée à leur organisation sur la base de KPI précis et fiables issus de l'analyse historique de leurs données.



Always-on-Route Optimization

qui est une solution d'optimisation de tournées en temps réel conçue pour s'intégrer aux processus en place et tenir compte des données historiques pour une optimisation efficace sur le terrain.

Suite à une première levée de fonds en 2019, Kardinal fait face à de nouveaux défis et cherche à structurer une équipe Product. C'est pour cette raison que cette entreprise fait appel à GetPro en 2021 pour des prestations de chasse de talents.

En avril 2022, Kardinal anticipe une nouvelle levée de fonds et fait cette fois appel à GetPro afin de mettre en place un dispositif RPO.

Contexte & Challenges

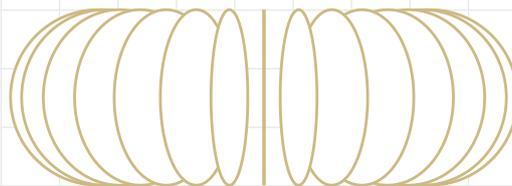
Après avoir réalisé une levée de fonds, l'objectif pour une grande majorité des entreprises est de rapidement croître ou autrement dit de “**scaler**” pour tenir les engagements du business plan. Pour y arriver, une grande partie du travail se passe au niveau **Ressources Humaines** avec la réalisation d'un plan de recrutement ambitieux.

En effet, une bonne partie des fonds levés va être allouée au **recrutement de talents**, avec généralement des volumes importants. Les canaux utilisés et les ressources en interne disponibles ne suffisent plus. De plus, les profils experts sont souvent rares et complexes à recruter. Pour répondre à ces nouveaux enjeux, il est essentiel de mettre à l'échelle votre dispositif de recrutement, et de déployer un processus de recrutement mieux adapté. Faire appel à des **professionnels** est une des meilleures solutions qui se présentent à vous tant en termes de coûts que de résultats.

A noter que dans ce type de situation, le recrutement d'un TAM en interne n'est pas toujours rentable car le plan de recrutement à une durée limitée dans le temps.



Kardinal a donc opté pour cette solution en faisant appel à Getpro. Dans un premier temps sur des profils spécifiques en forte tension (chasse de tête) puis sur des volumes plus importants (RPO).



L'approche GePro

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.

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

L'offre Cabinet

Lead Product Designer Senior

Indice de tension :
tension forte et rareté faible

Durée du mandat :
40 jours contre 50 jours en moyenne sur ce type de profil

Premier candidat :
1 semaine entre le début du mandat et la présentation du premier candidat

113

candidats
approchés

22

candidats
en entretien

8

candidats
présentés

4

candidats
reçus

Product Manager

Indice de tension :
tension forte et rareté faible

Durée du mandat :
82 jours

Premier candidat :
présenté après 10 jours

193

candidats
approchés

21

candidats
en entretien

10

candidats
présentés

7

candidats
reçus

L'offre RPO



1

recruteur

6

mois

9

recrutements

Field Event Manager

- 6 ans d'expérience
- Recrutement en 1 mois et demi

Developper Front (React JS)

- 2 ans d'expérience
- Recrutement en 1 mois et demi

Operations Research Engineer

- Sortie de doctorat
- Recrutement en moins de 2 mois

Customer Success Manager

- +15 ans d'expérience
- Recrutement en moins de 2 mois

Office Manager

- +10 ans d'expérience
- Recrutement en moins de 2 mois

QA Engineer

- 3 ans d'expérience
- Recrutement en plus de 2 mois

Developper Back (Go)

- Jeune diplômé
- Recrutement en plus de 2 mois

Growth Manager

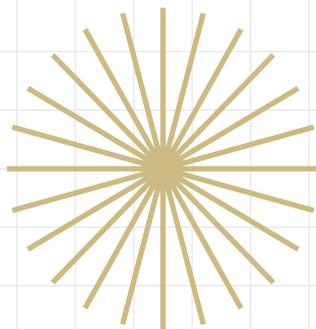
- 5 ans d'expérience
- Recrutement en plus de 2 mois

Senior Operations Research Engineer

- +12 ans d'expérience
- Recrutement en plus de 3 mois

Les points mis en avant par Kardinal

- Une communication saine
- Des chasseurs de têtes, pas des chasseurs de primes
- Une identification rapide et précise du besoin
- Un processus fluide
- Des candidats soigneusement sélectionnés : un réel gain de temps
- Des recruteurs experts dans leur domaine
- Une volonté de bien faire les choses et d'aller plus loin





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