

GetPro

ÉTUDE DE CAS



GetPro et Logiprem, bien recruter pour se développer à l'étranger

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	8
b. Qualitatifs	9

Depuis 2016, Logiprem accompagne les médecins et hôpitaux avec son logiciel d'aide à la prescription médicale. Acteur majeur sur son marché, Logiprem connaît une forte croissance et étend son activité à travers le monde entier. Cela fait maintenant 2 ans que GetPro accompagne Logiprem dans sa croissance et son expansion hors de l'hexagone.

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.

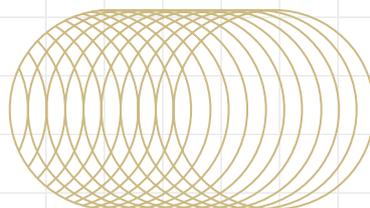
D'autre part des prestations de **chasse de talents**, à travers laquelle notre équipe de spécialistes du recrutement approchent directement les meilleurs talents pour votre entreprise.

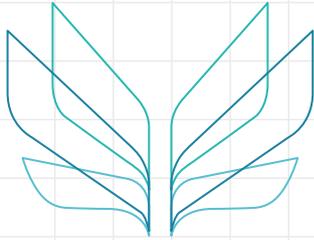
Ils bénéficient pour cela des meilleurs outils de sourcing et d'une solide expertise sectorielle : l'idéal pour vous accompagner sur des recrutements de profils très exigeants, rares et/ou en forte tension.

Logiprem est positionné sur un marché spécifique dont il est nécessaire de comprendre les enjeux et les particularités pour recruter le plus efficacement et dans les meilleures conditions.

Découvrons ensemble le retour sur expérience du travail réalisé entre GetPro et Logiprem !

Vous êtes prêts ? On y va !





Logiprem en quelques mots

Logiprem est une entreprise qui propose aux médecins et aux hôpitaux un logiciel d'aide à la prescription de médicaments et de nutrition.

Logiprem est spécialisée dans la pédiatrie surtout en ce qui concerne les nouveaux nés et les enfants prématurés. Le logiciel est commercialisé depuis 2016. Mais c'est surtout un outil qui a été créé par des pédiatres pour des pédiatres, ce qui en fait toute sa force. Le projet est né à la suite d'un constat : **les erreurs de prescription médicale en néonatalogie sont reportées dans un cas sur six, lorsqu'il s'agit de prescripton manuelle, ce qui est très élevé.**

L'offre proposée par Logiprem a donc vocation à réduire ce risque d'erreurs.

Avec le logiciel Logiprem, les médecins peuvent prescrire sans faire d'erreur tout en gagnant du temps.

Les missions de Logiprem :

- Sécuriser les prescriptions de médicaments,
- Contribuer à la recherche,
- Améliorer la prise en charge thérapeutique en comparant les pratiques de soins entre hôpitaux.

Aujourd'hui, Logiprem détient 70% des parts de marché en France sur son secteur d'activité.

Contexte & Challenges

Le secteur du dispositif médical requiert beaucoup de rigueur, d'expertise et de bienveillance. Un réel challenge lorsqu'il s'agit de recruter.

Logiprem a fait appel à GetPro dans un tournant de sa vie d'entreprise et souhaite étendre son activité sur les marchés internationaux.

En forte croissance, il s'agit de recruter de nombreux profils tout en maintenant un haut niveau de sélectivité.

Dans le cadre de ses recrutements et de son implantation sur les marchés internationaux, Logiprem a voulu mettre l'accent sur des **profils bi-culturels**. En effet, il est fondamental pour eux que cette typologie de profils aient à la fois une connexion avec **la France** mais qu'ils soient aussi parfaitement **à l'aise avec le pays dans lequel ils vont intervenir**; et cela peu importe le type de postes (développeurs, commerciaux, formateurs). Leur recherche se concentre alors sur des collaborateurs parlant parfaitement la langue du pays dans lequel ils travailleront, ainsi que le français. Logiprem a à cœur que chacun des collaborateurs soit intégré dans l'équipe, et cela passe par une bonne communication.

Ce que Logiprem attend d'un cabinet de recrutement :

Les attentes de Logiprem vis-à-vis d'un cabinet de recrutement sont claires : Collaborer avec des équipes ayant le même niveau de réactivité qu'eux afin de gagner en temps et en efficacité. Effectivement, l'univers des start ups requiert un haut niveau de réactivité, les prises de décisions sont en général rapides en comparaison à des plus grandes structures. Le challenge est alors de maintenir un haut niveau de sélectivité tout en répondant rapidement aux besoins de Logiprem.



En l'espace de deux ans : Logiprem est passé de 25 à 50 collaborateurs.

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

Réactivité

Les start-ups en phase de scale ont peu de temps pour effectuer leurs recrutements. Chez GetPro, un recruteur leur est alors dédié, 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.

Une approche centrée sur le conseil

Le recruteur arrive avec tout son bagage de connaissances. Il peut alors être force de proposition pour améliorer votre processus de recrutement.

Une sélection stricte des profils présentés

Éviter les allers-retours, toujours dans un objectif de gain de temps.

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.

Identifier rapidement le besoin

GetPro s'efforce de proposer un recruteur dédié qui vous accompagne sur le long terme.

Le déroulé de la mission

- 1 Identification du besoin avec un commercial
- 2 Rencontre avec Jihane, la recruteuse
- 3 Période de présélection des candidats
- 4 Présentation des premiers profils
- 5 Débriefing et réévaluation du besoin si nécessaire
- 6 Les meilleurs candidats rentrent dans le funnel
- 7 Recrutement validé !
- 8 Débriefing de l'ensemble de la mission

Les résultats

Quantitatifs

Au total : 7 profils recrutés depuis 2021

Typologie de profils :

Formateurs

Commercial

Développeur

Durée moyenne des missions : Entre 68 et 120 jours

Commercial International RU

Indice de tension :
tension forte et rareté forte

Durée du mandat :
75 jours

170

candidats
approchés

10

candidats
postulés

2

candidats
présentés

1

candidat
reçu

Consultant Formateur Santé ES & RU x2

Indice de tension :
tension forte et rareté moyenne

Durée du mandat :
68 jours

110

candidats
approchés

15

candidats
postulés

7

candidats
présentés

7

candidats
reçus

International Sales Senior

Indice de tension :
tension moyenne et rareté forte

Durée du mandat :
121 jours

548

candidats
approchés

58

candidats
postulés

14

candidats
présentés

8

candidats
reçus

Commercial International Esp & RU x2

Indice de tension :
tension moyenne et rareté moyenne

Durée du mandat :
69 jours

168

candidats
approchés

21

candidats
postulés

8

candidats
présentés

6

candidats
reçus

Les points mis en avant par Logiprem

- Compréhension rapide du besoin sur des profils complexes
- Grande réactivité
- Présélection des candidats soignée
- Limitation au maximum des allers-retours
- Mission bien comprise et bien délivrée

“ GetPro répond de façon réactive à la question posée. ”



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