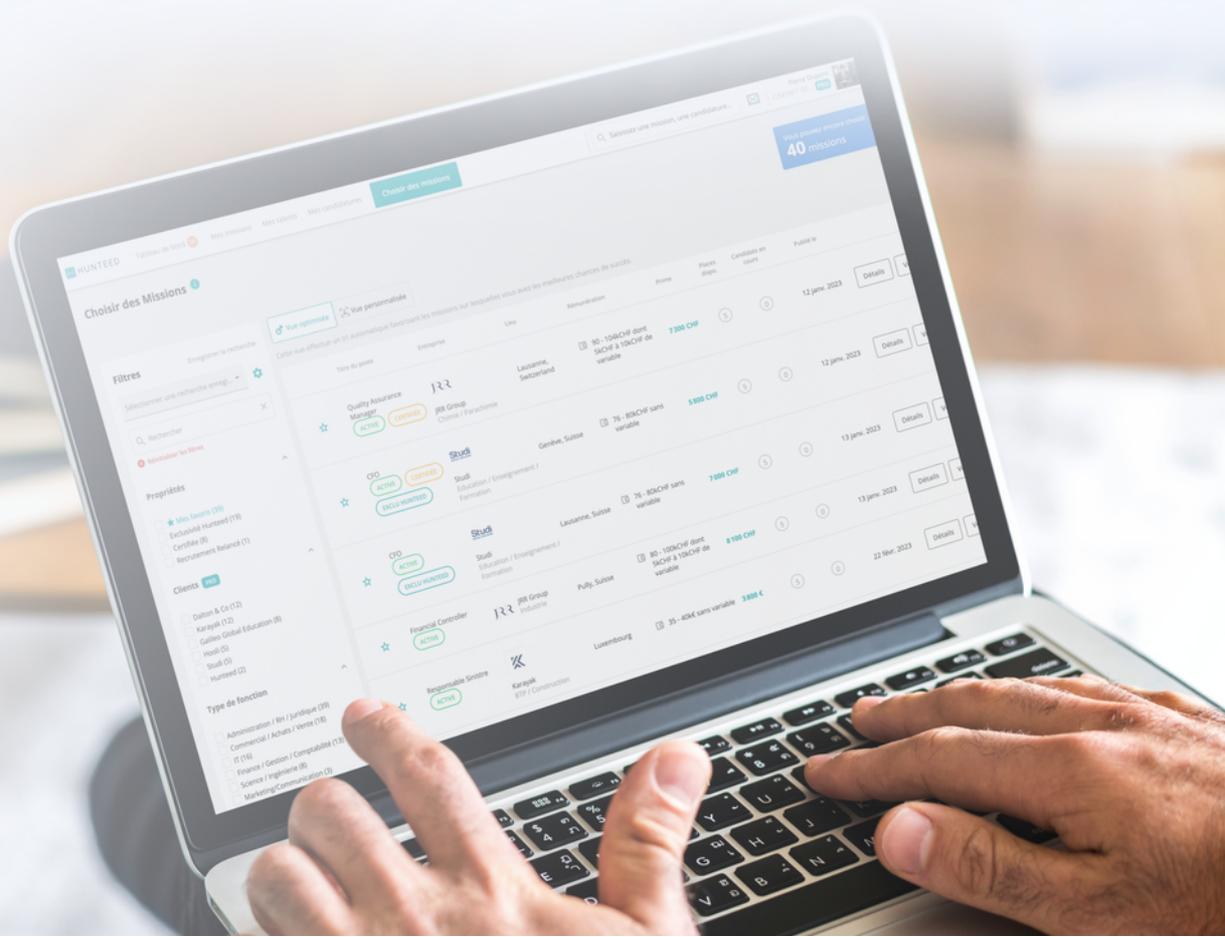




HUNTEED

Réussir sur Hunteed

Guide d'utilisation de la plateforme





HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

- **Table des matières**

Introduction.....	1
Se fixer des objectifs.....	1
Planifier et suivre son activité.....	2
Un contact à chaque étape clé.....	5
Analyser ses taux de transformation et s'évaluer.....	5
Les pistes d'amélioration.....	6
Contacteur les équipes Hunteed.....	10
Liens utiles.....	11



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

- **Introduction**

L'objectif du guide "**Réussir sur Hunteed**" est de vous permettre en tant que consultants partenaires de réaliser régulièrement des placements au sein des entreprises qui diffusent leurs besoins sur Hunteed et de générer des revenus suffisamment intéressants et stables selon les objectifs que vous vous êtes fixés.

Ce document vise à vous procurer les clés de la réussite en vous partageant les pratiques les plus efficaces basées sur l'activité des Ambassadeurs Hunteed ainsi que plusieurs indicateurs de performance sur lesquels vous pourrez vous baser pour mesurer votre activité.

1. Se fixer des objectifs

Un(e) consultant(e) avec une activité soutenue sur la plateforme pourra réaliser un chiffre d'affaires (CA) annuel entre **30.000€ et 100.000€** à condition de respecter quelques éléments clés :

- **Présenter des candidatures qualifiées et qui correspondent aux besoins de clients**
- **Choisir stratégiquement ses clients et ses missions**
- **Suivre ses candidats et assurer une communication permanente avec les clients**
- **Collaborer avec les équipes Hunteed : Community, CSM et Produit**

Bien qu'Hunteed soit ouvert à tous les professionnels du recrutement, une bonne connaissance du métier de recruteur reste une condition indispensable pour réussir sur la plateforme.



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

Pour vous aider à mieux vous projeter dans votre utilisation de Hunteed et définir vos objectifs, nous avons établi plusieurs paliers de chiffre d'affaires annuel :

1. **Moins de 30.000€ par an** : utilisation ponctuelle / complémentaire
2. **Entre 30.000€ et 50.000€ par an** : utilisation régulière
3. **Entre 50.000€ et 80.000€ par an** : utilisation stratégique
4. **Plus de 80.000€ par an** : utilisation exclusive

Pour chacun de ces paliers, l'approche, la stratégie, l'utilisation de la plateforme ainsi que la communication avec les équipes ne seront pas les mêmes.

L'équipe Community est à votre disposition pour discuter avec vous de la stratégie que vous pourriez appliquer sur la plateforme. Les conseils partagés lors de vos premiers échanges vous permettront de bien saisir toutes les fonctionnalités mais aussi de déterminer vos objectifs et comment y parvenir.

2. Planifier et suivre son activité

Voici une proposition **d'activité mensuelle** que vous devriez exercer si vous souhaitez un chiffre d'affaires annuel de 30.000€ avec Hunteed :

- Présenter entre **16 et 20 candidats**
- Parvenir à atteindre **6 ou 7 entretiens**
- Générer au moins **1 recrutement**

Bien sûr, les chiffres mis en avant dans cet exemple ne sont nullement une garantie et représentent une statistique d'utilisation issue de notre communauté de consultants en recrutement.

Pour optimiser votre activité, il est aussi conseillé de participer aux différents événements digitaux comme nos webinars "Rendez-vous du mois" durant lesquels vous serez tenus au courant des clients actuellement à prioriser mais également des différentes nouveautés de la plateforme qui vous permettront d'être plus efficace.



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

Estimez vos résultats



Pour atteindre des résultats plus importants, il faudra non seulement présenter un certain nombre de candidats mais également avoir un **taux de conversion** de "candidats soumis" à "candidats reçus en entretien" plus important, de même pour le nombre de recrutements qui en découlent.

Après avoir soumis plusieurs candidats sur la plateforme, vous allez pouvoir vous-même calculer votre "**entonnoir de conversion**" ce qui vous permettra de vous comparer à l'activité moyenne de notre communauté de consultants en recrutement et ainsi de prendre les décisions nécessaires selon les résultats obtenus.

Il y a donc plusieurs utilisations de Hunteed possibles que nous allons voir en détail. Avant cela, voici les premières pistes à considérer pour **augmenter votre nombre de placements** sur notre plateforme :

- Se focaliser sur les clients pertinents pour vous : ceux que vous connaissez, ceux pour qui vous avez déjà placé...
- Optimiser le temps passé avec les candidats : présentez-les sur le plus de missions possibles grâce à l'algorithme de matching disponible dans l'onglet "Mes Talents"
- Privilégier la présentation de short list de candidats par missions : cela permet de donner au client plus de choix



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

Différents profils & stratégies



Eloise - Consultante experte
inscrite depuis 1 an

Activité sur 8 mois

- 145 CVs présentés
- 51 entretiens
- 10 placements
- 29k € facturés
- 2,9k € par placement en moyen

Travaille sur un fort volume en se focalisant sur les besoins moins compliqués



José - Consultant senior
inscrit depuis 4 ans

Activité sur 12 mois

- 270 CVs présentés
- 134 entretiens
- 20 placements
- 97k € facturés
- 4,9k € par placement en moyen

Travaille sur un faible volume de missions plus complexes mais plus rémunératrices



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

3. Un contact à chaque étape clé

Les équipes Hunteed sont à votre disposition à tout moment pour vous assister dans votre utilisation de la plateforme. Il y a aujourd'hui des **étapes clés** dans votre parcours pouvant donner lieu à des points d'activité :

- 1ère candidature présentée : permet d'apporter des conseils supplémentaires et de répondre aux éventuelles questions suite à la première candidature envoyée
- 10 candidatures : première analyse de vos statistiques
- 20 candidatures sans placement : point sur votre activité afin d'apporter un diagnostic
- 1er placement : validation du processus de facturation
- 5^e placement : accueil parmi nos Ambassadeurs

La liste ci-dessus n'est pas exhaustive et vous pouvez bien sûr demander un point, une analyse de votre activité à tout moment. Pour cela, rapprochez vous de l'équipe Community.

4. Analyser ses taux de transformation et s'évaluer

Pour mesurer efficacement votre activité sur la plateforme, il est important de suivre vos taux de transformation, notamment ceux concernant :

- Les candidatures soumises → transmises aux clients (90%-95%*)
- Les candidatures transmises → passées en entretien (40%*)
- Les candidatures en entretien → avec des propositions reçues (20%*)
- Les candidatures avec des propositions → avec candidats recrutés (15%*)

*Taux approximatifs minimaux à cibler, de meilleurs résultats sont tout à fait possibles.

Si vous constatez que vos taux de conversion sont en dessous de ceux indiqués ci-dessus, il est alors nécessaire d'identifier des pistes d'amélioration personnelle. Pour ce faire, vous pouvez dans un premier temps vous rendre sur chacune des candidatures refusées par les clients ou par Hunteed pour lister et regrouper les différents motifs de refus. Vous pouvez aussi interroger les CSM en charge des missions pour avoir un retour qualitatif.

La nature du refus pouvant être différente d'une candidature à l'autre, il est important de les identifier clairement et de déterminer celles sur lesquelles vous allez pouvoir agir directement. N'hésitez pas à solliciter vos candidats pour avoir leur retour d'expérience sur votre accompagnement et votre suivi.



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

5. Les pistes d'amélioration

Bien que vous exerciez votre activité sur Hunteed en parfaite autonomie, l'équipe Community se tient à votre disposition pour vous accompagner de manière personnelle et vous aider à réussir sur la plateforme à tout moment. Si vous avez du mal à identifier quelles seraient les pistes d'amélioration concernant votre activité, contactez votre référent Community pour vous aider à les déterminer.

Pour vous faire gagner du temps, nous avons prédéfini quelques pistes générales qui peuvent vous permettre d'améliorer vos résultats :

Montée en compétences sur le métier de recruteur

Si vous êtes en reconversion et que vous n'avez jamais exercé le métier de recruteur auparavant, si vous êtes autodidacte ou si vous sentez qu'il vous manque certaines connaissances, n'hésitez pas à vous former en continu. Avec le contenu fourni par Hunteed ou via vos propres moyens, la montée en compétences est un des meilleurs leviers pour améliorer vos résultats sur la plateforme. Voici quelques suggestions :

- Formation personnelle via les ressources gratuites et disponibles sur le web (podcasts, youtube, blogs...)
- Bibliothèque de contenus de Hunteed
- Suivi des Ateliers et Webinars Hunteed
- Participation aux groupes Slacks pour des professionnels du recrutement, (Recruiter's Kitchen, Growth Hiring, Groupe Slack de recruteurs indépendants de Hunteed...) et échange avec d'autres confrères.
- Faites vous aider d'une Intelligence Artificielle, comme ChatGPT, pour apprendre les nouvelles méthodes et avoir les conseils personnalisés

Au-delà des compétences liées purement au recrutement, il y en a plusieurs d'autres qui peuvent vous servir pour augmenter votre efficacité. Par exemple, la formation en Excel pour bien maîtriser les reportings et suivre vos KPIs, ou la formation en Marketing Digital pour travailler votre positionnement sur le web et faciliter le sourcing grâce aux méthodes d'automatisation.

NB. Pensez à utiliser vos comptes personnels de formation (CPF) pour rémunérer les formations payantes.



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

Choix stratégique de clients et de missions

Hunteed intervient sur tous les secteurs d'activité et toutes les typologies des métiers, avec un volume de besoins important. Pour ne pas se perdre dans les centaines des missions actives sur la plateforme, il vaut mieux avoir une sélection pertinente de clients qui correspondent à votre fonctionnement. Vous pouvez, par exemple :

- Choisir une ou deux verticales par métier / secteur. Cette stratégie permet de placer le même candidat sur plusieurs missions, optimiser vos viviers de candidats et devenir expert sur un secteur.
- Privilégier les clients multidiffuseurs. Grâce à un volume de missions souvent similaires, vous pouvez gagner du temps de sourcing et accélérer vos placements.
- Vous focalisez sur les clients pour lesquels vous avez déjà placés. Après les premiers placements, vous allez mieux comprendre les attentes des clients, connaître leur fonctionnement, avoir des candidats en interne qui peuvent devenir vos interlocuteurs etc

Sourcing et Acquisition des candidats plus efficaces

Un sourcing efficace peut améliorer la qualité des candidats présentés, augmenter la rapidité du processus de recrutement et renforcer la réputation du consultant en recrutement en tant que partenaire fiable pour les entreprises et les candidats.

- Votre stratégie de sourcing
 - Choisissez les canaux en adéquation avec les besoins sur lesquels vous travaillez (en fonction de typologie de postes, de la localisation, de statut du salarié - cadre / non cadre)
 - Définissez votre mode de fonctionnement par poste - Approche directe vs Diffusion des annonces, n'hésitez pas à cumuler les deux selon les situations.
- C'est important d'avoir un positionnement clair sur le web et sur les réseaux sociaux (Linkedin, Google business, Glassdoor, Pôle Emploi, etc). Les candidats d'aujourd'hui vont systématiquement consulter les pages des consultants qui les approches avant de répondre.
- Consultez les différents webinars sur ces sujets : <https://links.hunteed.com/menu-video>



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

Sourcing et Acquisition des candidats plus efficaces

- Renseignez-vous sur les méthodes modernes de sourcing - automation des messages d'approches, mais aussi Inbound recruiting - le principe d'attirer les candidats vers soi et de ne pas aller les chercher. L'objectif est de diminuer les tâches à faible valeur ajoutée, sans perdre la qualité.
- Pensez à sortir de canaux classiques et/ou généralistes et tester des jobboards spécialisés par métier ou secteur d'activité, comme btpcadres.com, agrojob.com, fashionjobs.com, etc. Pour certains métiers, cela peut valoir la peine d'utiliser les réseaux sociaux classiques comme Facebook, Instagram ou même Twitter.

Meilleure compréhension de besoins et des attentes de clients

Avant de commencer le sourcing et l'approche de candidats, assurez-vous d'avoir tous les éléments importants concernant le poste, le client et ses attentes.

- Les briefs de Hunteed sont assez complets, étudiez des différentes données disponibles sur la mission - les pages Marques Employeurs, les points incontournables, les éléments de contexte, les retours de clients sur les candidatures déjà présentées sur le poste. Pour des clients récurrents, les Ateliers et les Webinars avec la participation des personnes en charges de recrutement sont disponibles en replay. Regardez-les !
- Vous pouvez toujours contacter un Account Manager de Hunteed, qui est indiqué sur chaque poste pour poser vos questions et vous renseigner sur les éléments manquants. Une fois la candidature présentée, profitez du contact direct avec le client pour avoir ses retours précis, notamment suite aux entretiens avec les candidats.
- Ne vous limitez pas à l'information indiquée sur Hunteed, renseignez-vous directement, parcourez les sites web de la société, sa page LinkedIn, les interviews avec la direction. Vous pouvez également voir les membres de l'équipe pour laquelle on recrute, les projets qu'ils gèrent. Tous ces éléments vont vous permettre de mieux comprendre les attentes des clients, mais aussi d'être plus crédible vis-à-vis de vos candidats.



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

Meilleur accompagnement et suivi des candidats

Le suivi des candidats est un aspect crucial du travail d'un consultant en recrutement, car cela peut améliorer la qualité des décisions de recrutement, renforcer les relations avec les clients et améliorer l'expérience des candidats. Pensez à respecter les étapes suivantes :

- Préparer le candidat avant ses entretiens
- Débriefing avec le candidat suite à chaque entretien réalisé
- Transmettre les compte rendus de vos échanges avec les candidats aux clients
- Faire des points avec les candidats suite aux entretiens et transmettre les éléments importants aux clients
- Potentiellement réaliser la prise de références
- Effectuer forcément des retours à vos candidats
- Suivre les candidats après le placement à divers moments capitaux :
 - Entre la signature et l'intégration du candidat chez le client ;
 - le jour de son intégration ;
 - Au bout d'1 mois au sein de l'entreprise ;
 - À la fin de sa période d'essai.

Utilisation plus efficace de la plateforme et ses fonctionnalités

Hunteed évolue tous les jours pour être encore plus efficace et pertinent pour vous. N'hésitez pas à suivre ces évolutions et notre présentation lors des RDV du mois. Voici quelques exemples de fonctionnalités importantes pour votre réussite avec Hunteed.

- Remplissage de la Page PRO, qui est votre vitrine sur la plateforme
- Vue personnalisée dans le choix de missions
- Recherches sauvegardées et les alertes pour recevoir des nouvelles missions
- L'espace Talents qui permet de gérer les viviers des candidats et avoir la vue centralisée, comme sur un ATS mais surtout bénéficier du matching pour trouver la bonne mission
- Tâches prioritaires sur le tableau de bord



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

6. Contacter les équipes Hunteed

Les équipes Hunteed sont disponibles pour vous aider dans votre activité de recrutement sur la plateforme.

Si vous souhaitez avoir un accompagnement global sur votre utilisation de la plateforme, contactez l'équipe Community ou le référent Hunteed qui vous suit.

Vous pouvez prendre rendez-vous avec l'équipe Community via ce lien :

<https://meetings.hubspot.com/othilie/become-headhunter-on-hunteed>

Si vous souhaitez avoir des informations sur une mission ou sur un client en particulier, vous pouvez vous adresser au CSM contactable directement depuis la page de la mission :

Votre contact Hunteed

Léo Marty

[Contacter Léo](#)

Il est tout à fait possible de demander à être contacté par email, par téléphone ou même de planifier un échange en visio si vous le préférez.



HUNTEED

"Réussir sur Hunteed" - le guide

7. Liens utiles

Voici quelques liens utiles à consulter pour votre utilisation de la plateforme :

- Le Blog Hunteed : <https://blog.hunteed.com/>
- La bibliothèque de contenus : <https://links.hunteed.com/hunteed-academy>
- Les webinars Hunteed : <https://links.hunteed.com/menu-video>
- La chaine Youtube de Hunteed : <https://www.youtube.com/@hunteed4992>
- Le groupe Linkedin Hunteed : <https://www.linkedin.com/groups/13554126/>
- Contact de Mina Lafaurie : recrutementmina@gmail.com

À vous de jouer !