



Candidat, passez

Les cabinets de recrutement contactent les profils qui correspondent aux souhaits des entreprises clientes. Cela n'empêche pas les candidats d'attirer leur attention. Mais pour parvenir à capter leur intérêt, il faut énormément travailler sur sa visibilité, chercher le bon interlocuteur et ne pas hésiter à rappeler son existence de manière régulière.

Si les cabinets de recrutement travaillent au service des entreprises, il n'est pas interdit de les solliciter, au contraire. Mais les candidatures sont nombreuses et savoir se distinguer procède d'une vraie stratégie. "Il faut se montrer proactif, méthodique et organisé, conseille Ana Fernandez, fondatrice de la structure Energycoaching. C'est d'autant plus vrai

“Il faut avant tout chercher l’alliance des recruteurs.”

que les cabinets de recrutement ont plutôt tendance à chercher des candidats en poste plus que des demandeurs d'emploi, malheureusement. Il faut encore plus savoir se vendre.”

Pour commencer, il est toujours possible d'envoyer un CV à jour au cabinet qui vous intéresse. "Il est

possible de déposer un CV sous format PDF en ligne, mais il risque de se perdre dans la masse de mails. Le candidat doit essayer de trouver des adresses personnalisées pour être sûr que le CV soit reçu et lu.” Si le candidat a déjà rencontré un recruteur par le passé, il faut se servir de ce premier contact et lui renvoyer un CV actualisé par mail ou par la poste mais toujours via une adresse personnalisée. "L'envoi doit s'accompagner de trois lignes rappelant la situation dans laquelle les interlocuteurs se sont rencontrés et le poste recherché. Il faut aussi indiquer les nouvelles compétences qui ont été acquises entre temps." En voyant la candidature, le recruteur se rappellera du candidat et pensera peut-être à lui pour un futur poste.

SE FAIRE RECOMMANDER

Il faut ensuite travailler à se rendre visible professionnellement. Le candidat ne doit pas hésiter à mobiliser son réseau personnel comme professionnel. "Les annuaires d'anciens élèves d'écoles ou de facs sont des outils de sourcing pour les cabinets. Les recrutements fonctionnent beaucoup par cooptation.

Il n'est pas rare que les recruteurs s'orientent vers les annuaires des écoles par lesquelles sont passés leurs clients. Les dirigeants peuvent d'ailleurs leur en faire la demande plus ou moins explicite.

Le candidat a aussi tout intérêt à chercher auprès de ses connaissances pour savoir si l'une d'elles entretient un contact quelconque avec le personnel d'un cabinet de recrutement, quel que soit son poste. L'objectif reste de trouver une adresse e-mail pour envoyer son CV auprès d'une personne en particulier, et non dans une boîte mail générique. Par ailleurs, il est toujours utile de se faire recommander. *"Les recruteurs prennent un risque en embauchant quelqu'un. La recommandation est un gage de fiabilité."*

INTERVENIR LORS D'ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS

Les réseaux sociaux tels que Viadeo ou LinkedIn, autres lieux de sourcing, contribuent bien sûr à renforcer la visibilité du candidat. Mais encore faut-il savoir les mettre à profit. *"Il ne faut pas indiquer que l'on est en recherche active ou disponible, confie*

“Le candidat doit essayer de trouver des adresses de recruteurs personnalisées.”

trant le recruteur.” Lors du rendez-vous, il doit se comporter comme lors d'un entretien normal. Il doit évoquer son parcours, ses compétences, puis expliquer en quoi ses aptitudes correspondent au profil recherché. *"Si le recruteur vient à lui faire comprendre qu'il ne correspond pas, inutile d'insister à tout prix pour se vendre. Il vaut mieux chercher l'alliance des recruteurs."* Le candidat peut en revanche en profiter pour mettre en avant son profil pour d'autres postes équivalents ou bien pour valoriser d'autres compétences. Attention, toutefois, à ne pas se disperser ni laisser croire que l'on accepterait tout. Enfin, à la suite d'un entretien, qu'il soit physique ou téléphonique, le candidat doit toujours envoyer un petit mail de conclusion. *"Cela contribue à entretenir cette alliance."*

MAINTENIR LA RELATION

Si la rencontre n'aboutit pas, il est utile de se rappeler au souvenir du recruteur régulièrement. *"Il faut renvoyer un mail tous les 6 mois environ, toujours en soulignant ses compétences. Envoyer ses vœux en fin d'année ou bien souhaiter de bonnes vacances permet toujours de se manifester auprès du recruteur."* Enfin, si le candidat trouve un poste, il est important qu'il prévienne les cabinets de recrutement qu'il a contactés. *"Déjà, parce que l'on ne sait jamais comment va se passer la période d'essai, puis parce qu'il faut maintenir informés les recruteurs. Le monde est petit, cette relation pourra être utile au candidat comme au recruteur."* ■

à l'offensive !

Ana Fernandez. *La fonction suffit, sinon, le recruteur peut penser que le candidat serait prêt à accepter n'importe quel poste. En déroulant le CV, il finira bien par voir la disponibilité." Il faut ensuite faire attention à mettre les bons mots clés pour faire remonter son profil. "Les cabinets de recrutement payent les abonnements premiums que personne n'utilise. Il ne faut donc pas négliger son profil et travailler à le rendre pertinent." Les salons et événements professionnels représentent aussi de bonnes occasions de se rendre visibles. "Il est difficile de trouver des intervenants bénévoles. Il ne faut donc pas hésiter à proposer ses services sur une compétence spécifique." Il est possible que la presse parle du candidat, ce qui permet d'une part d'accroître sa visibilité, d'autre part de référencer son nom dans Google. Toutefois, à défaut d'intervenir de manière officielle, il peut s'avérer fructueux de se faire remarquer en posant des questions pertinentes. "Les recruteurs se présentent à ce genre d'événement et en profitent pour chercher des profils."*

LA RENCONTRE PHYSIQUE COMME OBJECTIF

Lorsque le candidat réussit à obtenir les coordonnées directes d'un recruteur, il faut envoyer le CV à jour, toujours avec les trois lignes de présentation mettant en avant ses compétences. *"Si l'on est appelé, il faut se débrouiller pour passer un entretien physique. Le candidat laisse toujours un souvenir plus fort en rencon-*

SOYEZ MÉTHODIQUE !

Pour gagner en efficacité dans sa prise de contact avec les cabinets de recrutement, il faut s'organiser. *"Le mieux consiste à créer un tableau de bord à plusieurs entrées. Il faut indiquer qui a été contacté, à quelle date et grâce à qui l'on a obtenu ce contact", souligne Ana Fernandez. Il faut ensuite noter les relances et profiter des salons et des événements professionnels pour aller serrer les mains des recruteurs déjà connus ou rencontrer de nouveaux professionnels.*