



CHERCHEURS D'EMPLOI PASSIFS, COMMENT CAPTER LEUR INTERET?

Le chercheur d'emploi actif est dominé par le désir de trouver un nouvel emploi et de se sortir de ce qu'il considère comme une "mauvaise passe", il est donc beaucoup plus facile d'attirer son attention. Le candidat passif, quant à lui, ne recherche pas nécessairement ce qui fait en sorte qu'il est plus difficile à repérer.

Qu'est-ce qu'un chercheur d'emploi passif?

Le candidat passif est un employé en poste, qui peut être ou ne pas être satisfait de sa situation professionnelle actuelle. Il n'est pas forcément en recherche active d'un poste qui lui conviendrait davantage, toutefois il est très attentif à sa carrière et serait prêt à quitter son emploi pour une opportunité, pour un nouveau défi.

Ce bassin de candidats est particulièrement précieux pour les recruteurs et les chasseurs de têtes puisqu'il est composé en majeure partie de professionnels qualifiés et expérimentés.

Comment capter son attention?

Attirer un candidat passif est une tâche complexe qui exige beaucoup d'engagement de la part des recruteurs. Dénicher « cette perle rare » implique une approche proactive et stratégique qui consiste à leur révéler ce que l'entreprise ou le client peut leur offrir de mieux (environnement stimulant, programme de perfectionnement et de développement, condition salariale, etc.)

Quels moyens utilisez pour réussir à capter son intérêt?

- Il est intéressant d'utiliser les offres d'emplois traditionnelles mais focaliser pour élaborer une offre attirante et bien rédigée qui réussira, à coup sur, à attirer l'attention du chercheur passif.
- L'image de marque de l'entreprise ou du client, joue également pour beaucoup. Les chercheurs passifs voudront une entreprise solide avec une bonne réputation pour leur prochain emploi. Car ces chercheurs d'emploi ne seront pas prêts à changer « 4 trente sous pour une piasse!!! ». Donc, la balle est dans votre camp pour promouvoir votre entreprise et de démontrez sa plus-value à ces professionnels de haut calibre.

- L'utilisation des réseaux sociaux, tel que Facebook et LinkedIn permet aussi de se bâtir des réseaux de contacts et de se mettre en relation avec des professionnels aguerris dans plusieurs secteurs. De nombreux recruteurs, chasseurs de têtes, gestionnaires et propriétaires d'entreprise utilisent ces nouveaux moyens pour développer leur réseau et leur clientèle, mais pensez-y..., vous pourriez dénicher la perle rare!

Chercheurs passifs, montrez-vous!

Il est très intéressant pour les chercheurs d'emploi de se créer un compte LinkedIn et de bâtir son profil. Les recruteurs et les chasseurs de têtes sont très actifs sur ces réseaux sociaux. Vous pourriez être surpris du nombre de propositions de postes que vous recevrez de leur part. Ces réseaux permettent également de faire circuler des offres d'emplois. Dans certains cas, le bouche à oreille entre personnes de même réseau pourra créer des combinaisons gagnantes.

En définitive, si vous cherchez la perle rare, soyez proactif et n'hésitez pas à sortir des sentiers battus pour réussir à capter l'attention de ceux qui pourrait être vos futurs employés!

Nous serons de retour cet automne avec de nouveaux Info BRIO à vous faire partager.

Nous en profitons pour vous souhaiter à tous de passer un très bel été.

Bonne lecture!

L'équipe de BRIO!!!