



# Consultant(e) recrutement

Avoir un rôle essentiel dans le processus de recrutement de collaborateurs.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

## VOUS FORMER

Généraliste ou spécialisé(e) dans un domaine d'activité, vous serez chargé(e) de trouver des candidats pour vos clients. Vous assurerez toutes les différentes étapes du recrutement en lien avec le client.

Sur le terrain, vous proposez à l'entreprise les candidats qui vous semblent répondre au mieux à ses attentes. Vous recevez des candidatures mais pouvez aussi démarcher des professionnels dont l'expertise est d'un grand intérêt.

Si vous êtes rattaché(e) à une entreprise, vous en connaissez les besoins, ce qui facilite vos choix. Si vous exercez en cabinet externe, vous devez avant toute chose bien définir la recherche de votre client.

Vous rédigez les annonces d'emploi, et décidez des médias sur lesquels les diffuser. Vous pouvez conseiller sur la rémunération à proposer et sur les avantages à accorder.

Vous étudiez les candidatures : vous ne vous contentez pas de la lettre de motivation et du CV, mais vous procédez à des recherches approfondies sur internet. Réseaux sociaux personnels et professionnels sont passés au crible pour en apprendre plus sur le profil du postulant.

Après une première sélection, une part importante du processus de recrutement se joue en entretien. Vous testez et analysez le candidat en vous basant sur une série de questions préétablies et reconnues par la profession ; ou vous laissez un peu de place à l'improvisation pour cerner la personnalité du candidat. Selon les besoins, vous effectuez un deuxième, voire un troisième entretien jusqu'à la sélection finale au cours de laquelle le client donne son avis, orienté par vos conseils avisés.

Après plusieurs années d'activité, vous pourrez évoluer vers une fonction ressources humaines de l'entreprise. Vous pourrez aussi créer votre propre cabinet si vous disposez d'un solide réseau professionnel.

## QUALITÉS REQUISES

Vous menez souvent plusieurs missions en parallèle et vous devez faire preuve de souplesse pour passer d'un dossier à un autre. Vous disposez d'un réseau de relations que vous savez entretenir, que ce soit pour trouver un profil, ou pour décrocher de nouvelles missions.

Vous êtes parfaitement à l'aise dans la communication orale et sensible aux signes de la communication non-verbale. Vous avez un sens poussé de l'écoute. Vous savez mener des investigations sur internet. Vous possédez la capacité de prendre des décisions en toute autonomie.





## LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT

Sup<sup>de</sup>Vente<sup>®</sup>  
Le sens des affaires

Essy<sup>M</sup><sup>®</sup>  
Le sens du management

