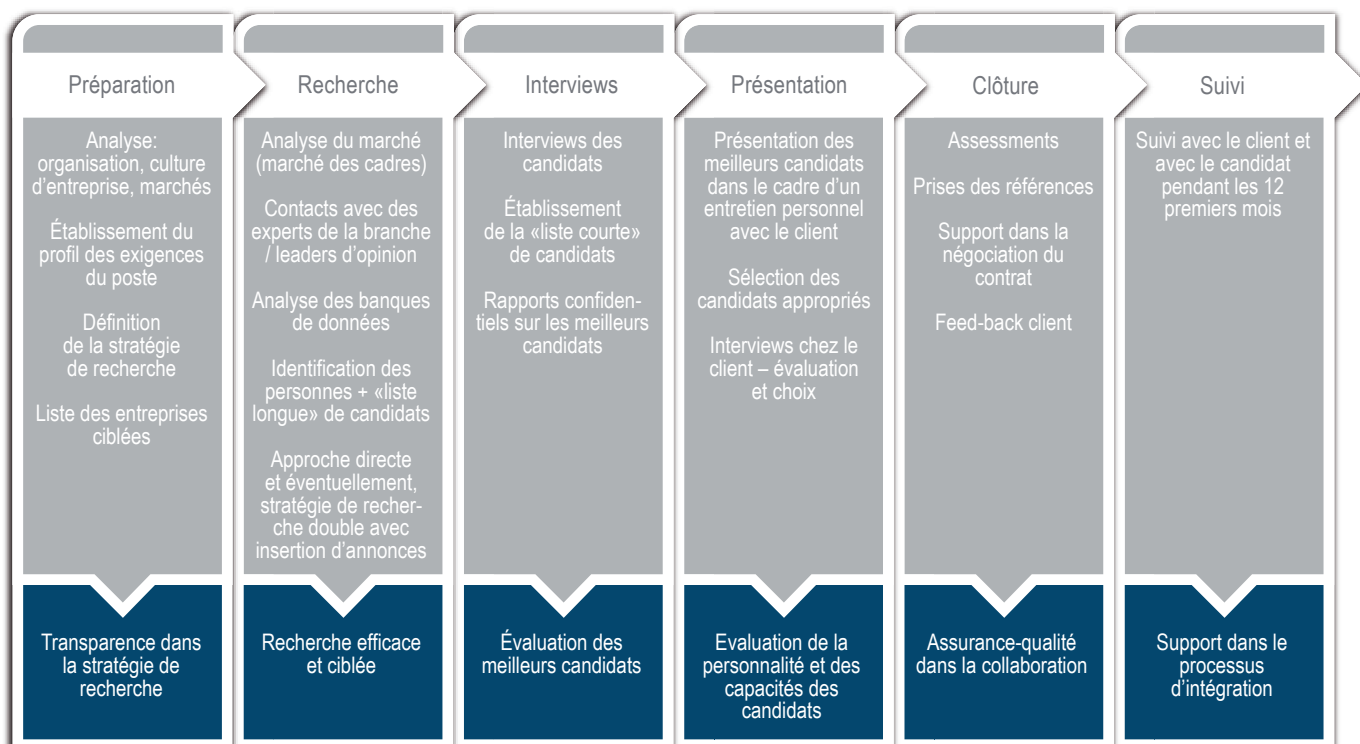




Futurebridge Executive Search

Notre processus structuré



Recherche réussie des meilleurs candidats

Pour pourvoir un poste de manière optimale, il faut connaître à fond l'entreprise, ses marchés et ses structures. Une analyse approfondie de la situation chez l'entreprise cliente constitue donc la condition sine qua non du succès. Le service de recherche de cadres de Futurebridge Consulting comprend une analyse approfondie et systématique du marché des cadres, un travail de recherche adapté à la situation et l'approche directe de candidats potentiels. Selon la situation et la mission, Futurebridge Consulting applique, en accord avec le donneur d'ordre, une stratégie de recherche double combinant l'approche directe des candidats avec l'insertion d'annonces dans la presse écrite et le recours aux plates-formes Internet.

Préparation

Nous sommes convaincus que la recherche de candidats qualifiés nécessite une préparation minutieuse.

Lors d'un premier entretien approfondi avec le supérieur hiérarchique et le responsable des ressources humaines du client, nous obtenons des informations importantes sur l'entreprise et sur le poste à pourvoir. Une parfaite connaissance du positionnement de l'entreprise sur le marché, de ses structures, de sa culture, de son style de management et de ses objectifs est absolument indispensable pour pouvoir cerner les exigences personnelles et professionnelles du poste à pourvoir. Ce n'est qu'après que nous pourrons présenter l'entreprise de manière convaincante auprès des candidats qualifiés.

Avec l'aide du client, nous élaborons une description de fonction détaillée, définissant clairement tous les critères importants: description de la fonction à pourvoir, objectifs et performances attendues, exigences concernant l'itinéraire professionnel, expérience professionnelle souhaitée et personnalité du candidat idéal.



FUTUREBRIDGE CONSULTING

International Executive Search

Liste des entreprises ciblées

Dans un deuxième temps, nous établissons une liste d'entreprises où nous pensons trouver des candidats répondant au profil d'exigences en termes d'expérience et de personnalité.

Recherche – Identification de candidats potentiels

Nous évaluons systématiquement les entreprises figurant sur la liste des entreprises ciblées. Des équipes de recherche professionnelles nous aident à identifier des candidats potentiels dans ces entreprises ainsi qu'à cerner leurs compétences. Les équipes de recherche ont accès à des banques de données spéciales et à des réseaux disposant d'informations actuelles sur le marché des cadres. Parallèlement, nous mettons à profit nos nombreux contacts personnels avec des experts dans les secteurs concernés et élargissons ainsi notre recherche à d'autres entreprises.

Sur la base des résultats de recherche que nous analysons et évaluons systématiquement et en permanence, nous établissons ce que l'on appelle une «liste longue». Nous présentons ainsi à notre client une sélection de candidats susceptibles de convenir. Futurebridge Consulting prend alors directement contact avec ces candidats. Ce dialogue discret permet d'inciter les candidats potentiels à s'intéresser au nouveau poste et à considérer un changement d'emploi.

Interviews et évaluation des candidats

Nous invitons les candidats les plus prometteurs à un entretien personnel. L'interview structurée constitue la base d'une évaluation approfondie du candidat par rapport aux exigences professionnelles et personnelles définies. Parallèlement, les candidats sont informés en détail sur le poste à pourvoir et sur l'entreprise. En concertation avec le client, nous réduisons le nombre de candidats et établissons ce que l'on appelle une «liste courte», de manière à pouvoir présenter les personnes les plus qualifiées.

Présentation

Pour les entretiens personnels avec les candidats les plus prometteurs, nous élaborons pour le client des dossiers détaillés donnant une vue d'ensemble de l'itinéraire professionnel et des succès remportés. Ces dossiers incluent aussi notre évaluation des candidats à la lumière du profil d'exigences défini dans la description de fonction. Ensemble avec le client, nous sélectionnons les candidats qui seront invités à un entretien personnel. Nous organisons les entretiens entre le client et les candidats. Après chaque présentation, nous contactons à la fois le client et les candidats, de manière à obtenir un feed-back.

Clôture

Nous prenons les références pour les candidats retenus, de manière à compléter les dossiers et avoir un maximum d'informations.

Au cours de la phase finale, nous offrons notre support au client et au candidat pour la négociation du contrat. Notre mandat prend fin lorsque le contrat de travail a été conclu et signé.

Dans un souci de correction et de courtoisie, nous informons tous les candidats en lice et l'ensemble des personnes impliquées de la clôture du projet.

Suivi

Au cours des premiers mois de la phase d'intégration, nous nous entretenons régulièrement avec le client et le nouveau cadre.