

Recruter comme vous gérez votre business : avec stratégie et impact

Teamtailor



SANDRINE GRANDFOND
Senior Account Executive



Un peu de contexte

- Le recrutement, levier stratégique de performance
- Un enjeu business... pas seulement RH
- Objectif : piloter vos recrutements comme vos ventes

Quelques questions pour vous

- Savez-vous combien coûte un recrutement ?
- Savez-vous combien de temps il prend ?
- Suivez-vous d'où viennent vos candidats ?
- Mesurez-vous le temps passé en entretien ?

Des chiffres qui piquent

- Un recrutement coûte entre 7 000 et 45 000€
- 1 recrutement sur 5 échoue en moins de 18 mois
- Un poste non pourvu = 500€/jour

Les enjeux majeurs

- Recruter vite... mais surtout bien !
- Éviter les erreurs coûteuses
- Donner de la visibilité aux dirigeants et aux équipes

Recruter en pensant business

- Approche multi-canal : attirer les bons profils
- Expérience candidat : soigner la relation dès le départ
- Fidéliser pour réduire le turnover

Gagner du temps

- Automatiser les tâches répétitives
- Simplifier les échanges candidats / managers
- Fluidifier les entretiens
- Diminuer le temps “perdu” par vos équipes

Piloter avec les bons outils

- Dashboards en temps réel
- Suivi de la performance des recrutements
- Mesure des coûts et du temps
- Décisions basées sur les données

La solution : l'ATS

- Centraliser toutes les candidatures
- Identifier vos meilleures sources de talents
- Collaborer facilement avec vos équipes
- Gagner en efficacité et en impact

POUR NE RIEN OUBLIER... 🍋

Votre anti-sèche !

Recruter comme vous gérez votre business : avec stratégie et impact

1. Un recrutement coûte entre 7 000 € et 45 000 €

Il faut le piloter comme un investissement, pas comme une dépense annexe.

2. Un poste non pourvu coûte 500 € par jour

Le temps est un facteur critique.

3. 1 recrutement sur 5 échoue en moins de 18 mois

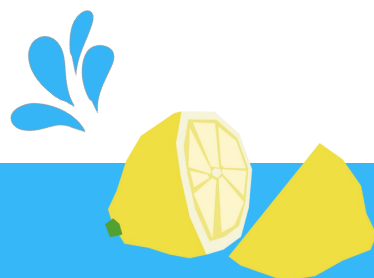
D'où l'importance de bien cibler et de suivre la performance.

4. Un ATS permet de centraliser, mesurer et optimiser

vos recrutements (comme un CRM le fait pour vos ventes).

5. Recruter, c'est un levier business

Moins de temps perdu, plus de résultats, et un vrai impact sur la performance globale.



Pour conclure

- Le recrutement = levier business
- Moins de temps perdu, plus de résultats
- Un process stratégique, mesurable et impactant

Rien de mieux qu'un test !

**Prenez RDV avec nos équipes pour tester
gratuitement un compte pendant 1 semaine**

