

Consultant

Description synthétique

Il assure la recherche de candidats à la demande de clients et il est en mesure de prendre en charge l'ensemble de la procédure de sélection du candidat. Il participe à la prospection commerciale.

Activités principales

- Participer à la prospection commerciale pour étendre son portefeuille de clients
- Rechercher et conseiller les solutions les mieux adaptées au projet de recrutement du client
- Mettre en œuvre les méthodes de sourcing adaptées à la mission
- Recevoir en entretien et sélectionner les meilleurs candidats
- Accompagner le client dans son choix final

Activités accessoires

- Prendre en charge le coaching des candidats

Savoir-faire spécifique nécessaire

- Mettre en œuvre des techniques de vente adaptées au Conseil
- Gérer un réseau relationnel
- Analyser l'environnement professionnel d'une entreprise
- Savoir définir la fonction à pourvoir
- Etablir un cahier des charges adapté
- Manager une mission
- Rédiger des propositions, annonces, reporting, compte-rendu...
- Conduire un entretien avec un candidat
- Conseiller un candidat dans sa gestion de carrière

Connaissances spécifiques requises

Economie et organisation de l'entreprise :

- Notions de droit du travail
- Notions de gestion : savoir lire un bilan et un compte de résultats
- Connaître les grandes fonctions de l'entreprise
- Connaissance de la structure économique, des différents types de sociétés

Pratiques et acteurs du recrutement :

- La concurrence et ses pratiques
- Les différentes méthodes de sourcing (en cabinet, en entreprise)
- Les acteurs du sourcing
- Les différentes méthodes d'évaluation
- Maîtrise des nouvelles technologies

Anglais : vocabulaire technique, lecture de documentation, interview avec les candidats

Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

Formation supérieure généraliste du type Bac+5 et spécialisation en Ressources Humaines