

Act!, la solution qui décroche tous les postes

Si Paul Greening, consultant en recrutement à Sydney, a choisi Act! plutôt qu'un logiciel spécialisé dans la recherche d'emploi, c'est en raison de son ergonomie, de sa fiabilité et de son prix avantageux. Preuve de plus, s'il en fallait, de l'impact positif d'Act! sur la performance des PME dans de nombreux secteurs d'activité.

PAUL
GREENING

« J'ai calculé qu'Act! me fait gagner 10 à 15 heures par semaine parce que j'ai accès à tous les détails qu'il me faut dans la seconde. C'est du temps que je peux passer avec des clients et candidats, voire mieux, avec ma famille. »

Paul Greening
Directeur général

Le recrutement, un secteur qui rapporte gros...

D'où l'offre importante de systèmes de recherche de candidats, d'applications dédiées à l'acquisition de talents et autres outils technologiques spécialisés dans le recrutement.

Pourtant, quand Paul Greening quitte le monde de l'entreprise il y a cinq ans pour lancer sa propre boîte de recrutement à Sydney, c'est Act! qu'il choisit au lieu d'un logiciel de recrutement standard.

« Je travaille dans l'humain, dit Paul, qui est chargé de trouver les bons candidats pour des postes de direction sur toute la région Asie-Pacifique. Comme

toutes les entreprises, je dois m'assurer que mes activités tournent rapidement, ce qui demande une implication active sur le marché et un cycle de communication continu. C'est ce qu'Act! me permet de faire. »

À partir du moment où Paul démarre Act! pour planifier sa journée, il ne cesse de passer par le logiciel pour saisir le capital de données de ses activités, notamment tous ses appels entrants et sortants.

« J'ai calculé qu'Act! me fait gagner 10 à 15 heures par semaine parce que j'ai accès à tous les détails qu'il me faut dans la seconde. C'est du temps que je peux passer avec des clients et candidats, voire mieux, avec ma famille. »

Quand Paul exerçait la fonction de vice-président, de directeur général, puis de responsable régional pour de grands fabricants de logiciels, il a eu l'occasion d'essayer plusieurs systèmes de gestion des contacts et de recrutement mais il les a tous trouvés « plutôt limités. »

Du fait qu'ils se spécialisent dans un domaine spécifique, ils ont peu d'utilité pour les boîtes qui, comme celles de Paul, cherchent à développer leurs prospects ou à améliorer leur service après-vente. Ces éléments sont d'une importance capitale pour Paul, sachant qu'il doit surveiller la performance des nouvelles recrues pendant six mois à compter du processus initial de recherche et de recrutement dans le cadre de sa garantie de services.

Act! crée une espèce d'écosystème

Avec des recrutements quasi-quotidiens, la communication avec les clients doit impérativement être continue.

Paul explique : « Certains systèmes bien plus coûteux sont moins bien parce qu'ils ne permettent pas d'avoir constamment des communications efficaces alors qu'avec Act!, tout ça se fait facilement par email. »

Par souci d'efficacité, Paul a fait appel à un Consultant Certifié Act! pour faire installer un add-on lui permettant d'avoir des emails toujours actualisés, partout et sur n'importe quel mobile.

« Act! est simple, fiable et économique ; c'est le logiciel parfait pour une PME comme ma boîte de recrutement. Et avec Act!, on a une espèce d'écosystème qui sert à identifier les candidats à partir de plusieurs sources et réseaux sociaux. »

Paul a profité de l'aide du consultant pour personnaliser Act! en ajoutant un onglet Compétences pour affiner ses recherches. Ce genre de fonctionnalité s'avère extrêmement utile pour les clients qui, comme lui, ont une base de données de candidats potentiels volumineuse et croissante, qu'il faut constamment filtrer pour trouver la bonne personne, souvent en cas de poste de direction très spécifique.

« Act! est simple, fiable et économique ; c'est le logiciel parfait pour une PME comme ma boîte de recrutement. »

Paul Greening

Directeur général



Expansion due à la flexibilité du cloud

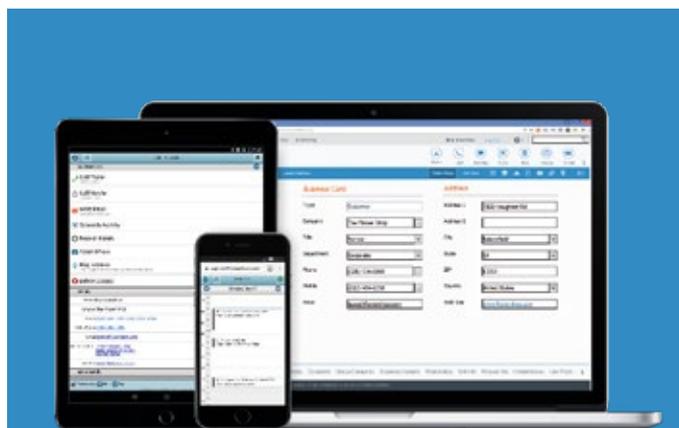
Paul ne pourrait pas se passer d'Act! Premium Cloud : « Étant donné que je travaille sur toute la région Asie-Pacifique, Act! Premium Cloud est très avantageux pour moi, il m'évite de devoir mettre à jour ma base de données sur mon ordinateur portable à chaque déplacement. »

En plus de faciliter la gestion de son travail, Act! Premium Cloud a un impact positif par rapport au futur développement des activités de Paul : « Avec Act! Premium Cloud, je peux faire évoluer ma boîte en fonction de mes besoins et embaucher des prestataires de services à distance. »

Par ailleurs, Paul dit que la croissance de son entreprise est en grande partie due à la fonctionnalité email marketing d'Act!, qui lui sert à rester en contact avec d'anciens candidats devenus cadres supérieurs, qui sont désormais des clients.

Dans le cadre du processus d'email marketing, Paul crée beaucoup de contenu, comme le sondage qu'il vient de publier et d'intégrer à sa dernière campagne d'émailing.

La boîte de consulting de Paul est un exemple qui illustre bien comment une TPE qui ne compte qu'un utilisateur peut exploiter le potentiel d'Act! pour gérer son portefeuille de clients internationaux. Autant dire qu'Act! est un logiciel qui a la tête de l'emploi !



Résultats

- Act! est devenu indispensable pour la planification des journées. Paul Greening ne cesse de passer par le logiciel pour saisir le capital de données de ses activités, notamment tous ses appels entrants et sortants.
- Act!, c'est un gain de temps de 10 à 15 heures par semaine pour Paul parce qu'il a accès à tous les détails qu'il lui faut dans la seconde.
- Paul utilise la fonctionnalité email marketing d'Act!, qui lui sert à rester en contact avec d'anciens candidats devenus cadres supérieurs, qui sont désormais des clients.

Nous contacter

France : **09 75 18 23 09**
Australie : **39 111 0500**
Irlande : **0766 801 364**
Suisse : **043 508 2364**
Allemagne : **069 643 508 433**

Royaume-Uni : **0845 268 0220**
États-Unis : **866 873 2006**
Afrique du Sud: **0105 003 672**
Belgique : **078 483 840**

vente@swiftpage.com

www.act.com/fr

