

# Les Jobs/Recrutements : mettre en relation l'identité numérique d'une personne avec des offres d'emploi

## 1. Pour le recruteur

- **Recruter d'une manière classique** : pour les entreprises qui recrutent et qui ne travaillent pas sur un secteur concurrentiel, les techniques de recrutement classiques marchent puisque vous avez généralement accès à une forme de CV en ligne.
- **Recruter pour la personne et non pour les compétences** : pour certaines entreprises, le recrutement est beaucoup plus concurrentiel. Les réseaux sociaux apparaissent alors comme un moyen de recrutement pour la personne et non pour les compétences. Ainsi, vous allez découvrir que certaines personnes ont toutes les qualités pour satisfaire à votre offre d'emploi et que ce n'est qu'un problème de "background" (expériences passées) ou de positionnement qui ne les a pas menées à vous. Allez donc scruter leur identité numérique personnelle pour en savoir plus sur elles.
- **Gagner du temps dans ses processus de recrutement** : le recrutement peut être considéré comme un métier propre à chaque activité. Malgré tout, il résulte d'une adéquation simple entre une offre d'emploi à pourvoir et un profil de candidat. Ceci peut parfois être automatisé : plutôt que de passer des heures à consulter des centaines de profils, vous pouvez utiliser des outils professionnels (payants) proposés par certains réseaux sociaux pour automatiser ces processus.

## 2. Pour le candidat

- **Se faire recruter classiquement** : mettez en ligne votre CV, avec un titre explicite, une belle photo, une présentation synthétique et explicite de votre parcours et de vos attentes. Vous avez toutes les chances de réussir. Attention cependant à ne pas tomber dans l'excès : les messages du type « Au chômage depuis plus de trois ans, je recherche désespérément un travail » ne sont pas du tout positifs. Soyez dynamique et actif.
- **Se faire recruter furtivement** : la petite phrase glissée dans le titre « en recherche d'opportunité » prend tout son sens : « Je suis bien où je suis mais je suis à l'écoute du marché ». Certains trouvent cette phrase encore trop évidente et craignent que leur hiérarchie ne leur demande de rendre des comptes si elle s'en aperçoit. Aussi, des techniques encore plus subtiles peuvent être utilisées, comme une présentation beaucoup plus orientée « carrière » que « pro-entreprise ». Vendez-vous au lieu de vous présenter.
- **Prendre de l'avance sur votre futur recrutement** : évitez de vous retrouver au chômage du jour au lendemain pour une durée indéterminée. Créez-vous un réseau de contacts en mesure de vous proposer des offres d'emploi dès demain. Ce n'est pas lorsque tout va mal qu'il faut consulter son réseau : c'est un travail régulier et important qui nécessite du temps et un brin de sens moral.

De plus, être en contact avec des recruteurs vous permettra de savoir ce que vous gagnez et ce que vous ratez en restant là où vous êtes. Ainsi, vous serez beaucoup plus à même de négocier des augmentations de salaire, des avantages.