**METHODOLOGIE SOURCING**

**Date de début de recherche :**

**Client :**

**Poste :**

**Producteur / Apporteur :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TIMING** | **TACHES / PRIORITES** |  |
| **J** | -Création de la mission et l’annonce sur AD-Men + multidiffusion sur Easypost |  |
| **J** | -Réfléchir et enregistrer la requête universelle booléenne qui sera modifiée en fonction des résultats de vos recherches et dupliquée sur les transports**Tips requête booléenne :** >Bien utiliser les requêteurs et les champs sémantiques des mots-clés>être exigent sur les mots clés sur la 1re vague de recherche (must have + Nice to Have entonnoir inversé) >Avoir entre 80 et 150 profils sur une 1re vague de recherche -Réfléchir aux messages d’approches pour capter les candidats et les meilleurs canaux/support selon le job |  |
| **J / J+1** | -Recherche sur AD-Men + enregistrer la recherche booléenne sur AdMen sur la recherche avancée-Réseau perso/proPoster l’annonce sur Linkedin et dans le fil d’actualités, utiliser éventuellement CANVA |  |
| **J+1/2** | -Recherche de candidats sur les CVthèques adaptés (CvAden, APEC, Monster, EFC, Direct Emploi, Meteojob…) > au moins c’est fait.-Création systématique d’alertes sur les CVthéquesNE PAS ALLER TOUT DE SUITE SUR LINKEDIN  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **J+1/2** | **Tips** :>Organiser votre agenda et bien séparer le timing pour sourcer dans un 1er temps et contacter les candidats trouvés dans un 2nd temps>Envoyer la fiche de poste par mail ET/OU envoyer un SMS pour les profils |  |
| **J+3/4** | -Approche directe sur Linkedin RPS avec la création de projets et partager le projet avec votre apporteur de job -Prévoir point à 3 jours entre apporteur et producteur **Tips** :>Enregistrer un modèle de message par job et la recherche>Pour optimiser les retours sur Linkedin, se connecter sur le profil public aux profils pertinent pour la rechercheMettre à jour les étapes des candidats sur les projets Linkedin |  |
| **Durée de la recherche** | Demander des recommandations lors de vos échanges avec les candidats |  |