

## CHARTRE DES PLACEMENTS

Nous souhaitons la mise en place de règles strictes pour chaque recrutement réalisé.

Afin de promouvoir l'entraide chez Aquantis et favoriser le placement de candidats chez nos clients, nous avons décidé les éléments suivants. La gestion du backout est identifié par le logo **BO**.

### En cas de placement :

#### Poste confié par un Associé à un(e) CSLT(e) :

- 100% des honoraires rentrent dans le CA du placeur, **BO**
- 50% sont pris en compte dans le calcul des bonus

#### Poste confié par un Associé à un(e) CR :

- 100% des honoraires rentrent dans le CA du placeur, **BO**
- 100 % du bonus de rémunération pour le CR.

#### Poste confié par un(e) Consultant(e) à un(e) CR :

- 100% des honoraires rentrent dans le CA du CR, **BO**
- 50 % des honoraires rentrent dans le CA du CSLT

#### Dans le cadre d'un dossier candidat présenté par une CR missionnée sur une recherche par un consultant et que le consultant prend l'initiative de présenter le candidat également sur un autre poste.

- 100% du bonus de rémunération pour le CR, **BO**
- 100% des honoraires rentrent dans le CA du CSLT.

#### Poste confié par un(e) CSLT(e)/CR à un Stagiaire :

- 100% des honoraires rentrent dans le CA du CSLT/CR,
- 150 euros bruts pour le Stagiaire. **BO**

#### Un(e) candidat(e) est reconsidéré(e) par un client sur un autre poste :

- 100% des honoraires rentrent dans le CA de celui qui gère le poste, **BO**
- Le bonus de rémunération est divisé par 2 entre les deux salariés.

## Candidat Ad Men rencontré depuis moins de 1 mois :

### **Candidat recruté dont le dossier est complet (Cv, compte rendu détaillé, idéalement prise de réfs)**

- Si le candidat est recruté, la personne ayant rencontré ce candidat percevra une gratification de 100€ bruts à condition que ce recrutement s'opère dans un délai **maximum de 4 semaines** suivant la date de rencontre du candidat.

**BO géré par le placeur**

## Push candidat (démarche pro active) :

### **Un CSLT/CR propose spontanément un(e) candidat(e) dont le dossier est complet (Cv, compte rendu détaillé, idéalement prise de réfs) pour le poste géré par un autre salarié, le placement est réalisé :**

- Les honoraires sont divisés par deux entre le placeur (celui qui à la gestion du poste) et le sourceur.  
- Le bonus de rémunération est divisé par deux entre le placeur et le sourceur.

**BO géré par le placeur**

## Candidat Qualifié :

### **Candidat ayant fait l'objet d'un entretien téléphonique approfondi et intégré à la fois dans le canal Teams « Candidats Qualifiés » et dont les informations sont aussi dans Ad Men.**

-Si le candidat est recruté, la personne l'ayant qualifié percevra 25% des honoraires (75% pour le placeur)

**BO géré par le placeur**

## Candidat PRIORITAIRE :

### Candidat avec un RDV client prévu

Intouchable tant que le retour du client suite au RDV n'est pas fait. (3 jours maximum)

### Dossier candidat envoyé à un client avec un RDV Client en cours de programmation

Dans le cas où un dossier candidat est envoyé chez le client mais n'a pas encore de RDV prévu, le délai est de 1 semaine pour planifier l'entretien.

Passé ce délai, nous considérons que le client n'est pas assez réactif ou pas intéressé par le profil, ce candidat est « jouable » par tous.

### Un rendez-vous candidat est programmé avec un CR/CSLT

Le candidat est intouchable sur les 3 jours suivants l'entretien avec Aquantis.

### Placement suite PREF confiée par une CR à un CSLT

Si le consultant décroche un nouveau client (job pourvu) ou gagne un nouvel interlocuteur chez un client existant (job pourvu) grâce à cette prise de réf => 50€ de prime pour le donneur.

**Bien évidemment, pour l'ensemble de ces règles, on se parle en bonne intelligence.**