



Développer le PERM

Objectif : Comment identifier et développer le potentiel Perm sur un territoire et accompagner efficacement les directeurs HUB et directeurs spécialisation SE.

Une démarche en 3 temps sur Osez :

1 - Identifier les secteurs porteurs

Choisissez votre Marché

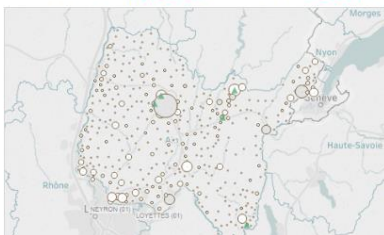
TEMP

TEMP

PERM

Depuis la page d'accueil d'OSEZ, je sélectionne le marché PERM puis mon territoire pour lancer ma recherche.

Potentiel estimé : 19 702 PERM Notre Activité : 21 PERM



Première lecture des résultats :

- Je note le volume total des recrutements sur les 12 prochains mois.
- J'identifie les poches de business sur la carte (grosses bulles) et les implantations du groupe (triangles verts).
- J'observe le nombre d'établissements potentiels et les principaux métiers recherchés (listes affichées sous la carte).

Segment

(Tout)

Spécialité

(Tout)

Secteur d'activité

(Tout)

Taille d'entreprise

(Tout)

J'affine ma recherche grâce aux critères de ciblage fin : segment, spécialité, secteur d'activité...pour identifier les filons de business.

- Je fais un zoom sur un territoire avec la carte interactive.
- Je me concentre sur les entreprises du segment ML.
- Je compare les spécialités et mesure leurs potentiels.
- Je fais mes focus sur des secteurs stratégiques (BTP...)
- Les métiers recherchés me donnent aussi des pistes.

2 – Établir les actions de prospection adaptées

Etablissements par Position TEMP

(Tout)

(Tout)

Null

DOMINANTE

ELEVEE

FAIBLE

MOYENNE

PROSPECT

Annuler Appliquer

J'engage des actions de prospection pure pour développer notre business.

- Je sélectionne les établissements Prospects, avec qui nous n'avons pas travaillé depuis un an (temp/perm)
- J'observe le potentiel estimé et les métiers recherchés
- Je priorise mes actions de prospection

Validez la liste puis Téléchargez..

J'édite la liste des établissements pour la communiquer aux équipes concernées.

3 – Identifier les métiers recherchés, et mesurer notre capacité à servir

CONDUITE D EQUIPEMENT DE CONDITIONNEMENT	479
CONSTRUCTION DE ROUTES ET VOIES	62
TELECONSEIL ET TELEVENTE	268
ASSEMBLAGE D OUVRAGES EN BOIS	2

J'édite la liste des métiers recherchés

Je mesure notre capacité à servir

- Je compare les besoins en recrutements avec notre vivier, le nombre de candidats est indiqué dans la pastille.
- J'identifie les situations critiques pour anticiper et prioriser l'action.

Je priorise les actions vers les prospects et potentiels que l'on peut couvrir rapidement pour avoir des « quick wins »

CONDUITE D'INSTALLATION AUTOMATISEE DE PRODUCTION ELECTRIQUE, MICROELECTRONIQUE
Activité Adecco (12 derniers mois) : 0,0 TEMP

Mes ressources (sur ma zone d'emploi) :
5 Actifs sur le métier
64 Actifs sur des métiers proches

Cliquez sur le disque pour afficher les correspondances avec les métiers LEA.

J'anticipe les besoins en ajustant le vivier candidats pour garantir notre développement.

- Campagnes de recrutement (court terme)
- Ciblage depuis des métiers proches (moyen terme)
- Sourcing en mobilité et formation (long terme)

Pour aller plus loin

Le Temp comme levier du Perm

Etablissements par Position TEMP ▼
 (Tout) ▼

Je booste l'activité existante en identifiant les clients Temp pour élargir notre offre au Perm

- Je filtre la liste des établissements par rapport à notre activité Temp
- Je peux sélectionner les clients avec un fort recours Temp mais sans activité Perm, identifier quelles agences / Chaf portent le comptes grâce au lien vers CMP.
- Je vois les métiers qui pourraient les intéresser

Les AN sont nos amis !

Avec accords ?
 (Tout) ▼
 non
 oui

Je m'appuie sur les AN pour développer le Perm.

- Je filtre la liste pour ne retenir que les établissements liés à un Accord National
- J'identifie les métiers recherchés
- Je coordonne l'action avec la direction commerciale, les Op.Nat., l'équipe zone et les agences...

Qui travaille avec ce compte ?

	Activité Temp	Activité Perm
ONSITE E BEYNOST CT5	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
CALUIRE 076	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PCP LYON IND.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Je joue la synergie de groupe pour pénétrer un compte client.

- Je sélectionne un compte dans la liste.
- J'observe qui travaille avec lui pour mutualiser l'action.
- Je propose des rendez-vous en commun pour développer notre offre de service.

TOP des métiers récurrents par secteur

INSTALLATION D'EQUIPEMENTS SANITAIRES ET THERMIQUES	602
CONDUITE DE TRAVAUX DU BTP	459
PREPARATION DU GROS OEUVRE ET DES TRAVAUX PUBLICS	3 470
MACONNERIE	865
INGENIERIE ET ETUDES DU BTP	141
REALISATION ET RESTAURATION DE FACADES	235

1 – J'affine ma recherche sur les segments Medium et Large et fait un focus sur un secteur NES (Spécialité).

2 – J'observe le classement des métiers attendus (classement par potentiel estimé).

3 – Je fais un focus sur un métier à fort potentiel, la liste des prospects s'ajuste.

4 – J'édite la liste des entreprises pour les contacter.

TOP des métiers pénuriques par secteur

RELATION TECHNO-COMMERCIALE	348
MAGASINAGE ET PREPARATION DE COMMANDES	20 771
SERVICE EN RESTAURATION	3 030
PERSONNEL DE CUISINE	1 197
ASSISTANAT COMMERCIAL	6 535
NETTOYAGE DE LOCAUX	2 331
CONDUITE ET LIVRAISON PAR TOURNEES SUR COURTE DISTANCE	

1 – J'édite la liste des métiers recherchés par secteurs.

2 - Parmi le top 20 des métiers à fort potentiel, j'observe l'adéquation de notre vivier aux besoins (potentiel / nb candidats)

3 - Je sélectionne les métiers pour lesquels nous n'avons pas assez de candidats pour répondre au marché.

Ex : nous n'avons aucun candidat en base pour répondre aux 362 recrutements sur le métier de Livreur

Estimation du CA perm potentiel

Rome Lib	POTENTIEL	Médiane Sal Vf	CA potentiel
RELATION TECHNO-COMMERCIALE	890,428	2375,971	338 501 €
MAGASINAGE ET PREPARATION DE COMMANDES	750,727	1838,518	220 836 €
SERVICE EN RESTAURATION	708,315	1596,999	180 989 €
PERSONNEL DE CUISINE	516,638	1704,425	140 891 €
ASSISTANAT COMMERCIAL	506,242	2003,723	162 299 €

Dans les listes de métiers récurrents et/ou pénurique :

1 – J'identifie le salaire moyen localisé : Médiane Saf Vf

2 – Je le multiplie par le nombre potentiel de recrutements

3 – Je divise le tout par 16% ou 18% suivant la tension

4 – J'obtiens l'estimation du CA Perm potentiel par métier

J'argumente mon prix et je négocie mon pricing en fonction des informations