

Attraction et rétention de la main-d'œuvre

10 EXEMPLES DE MARKETING RH EFFICACES

Suite à l'activité sur le marketing RH "Comment devenir un employeur attractif" tenue le 24 mai 2019 à Mont-Tremblant, Signature Bois Laurentides a eu l'idée de recenser 10 exemples de marketing RH efficaces.

En passant du recrutement de personnel sur Tinder jusqu'à un camp forestier en formule tout inclus, nous vous souhaitons bonne lecture !

I. Dimension humaine et mode de travail collaboratif | Façonnez votre culture organisationnelle

OpenMind Technologies place ses employés au cœur de ses priorités. Ceux-ci constituent le moteur de la seine croissance de l'entreprise ce qui lui a permis de se hisser parmi les 500 entreprises affichant la plus forte croissance au Canada.

Situé dans le quartier industriel de Blainville, l'organisation se démarque par son mode de travail collaboratif, son taux de rétention des talents exceptionnellement élevé pour le secteur et son équipe multidisciplinaire proposant des solutions technologiques reposant notamment sur le développement web 100% sur mesure, l'automatisation de processus et le développement d'applications mobiles.



#team de feu

Une simple visite sur la section « Emplois » de leur site web permet de cerner le dynamisme de l'équipe et les nombreux avantages d'en faire partie :

« Le privilège de pouvoir travailler avec une bonne bière froide le vendredi! »

« La possibilité d'avoir un horaire flexible et de faire du télétravail. »

« Des collègues cool qui aiment Fortnite autant sinon plus que toi! »

Source : <https://www.nordinfo.com/economie/openmind-technologies-se-positionne-dans-le-classement-profit-500/>
<https://www.openmindt.com/emplois>

2. La recherche d'emploi par Facebook | Utilisez les médias sociaux

Saviez-vous que Facebook à récemment lancé son propre service de recherche d'emploi? Dans le cadre d'une campagne de recrutement il est avisé de publier vos offres le plus largement possible. Le réseau social le plus important au monde n'est donc pas à négliger !



The image shows a Facebook post from 'Maxi-Forêt' dated '9 avril'. The post title is 'OFFRE D'EMPLOI : Réceptionniste'. The text describes the company's specialization in manufacturing and selling products like spruce, pine, larch, and cedar. Below the text is a photo of a modern wooden building with a large glass facade, situated in a wooded area with autumn foliage. At the bottom of the post, it says 'MAXI-FORET Réceptionniste Saint-Jérôme · Temps partiel · 16 \$ / heure' and includes a 'Postuler maintenant' button. A large black arrow with an orange outline points from the right towards the job posting.

L'offre d'emploi que vous publierez via votre page professionnel sera donc susceptible d'être visible auprès de milliers d'utilisateurs dans le nouveau signet Emploi ou Marketplace ainsi que dans le fil d'actualité des membres de la communauté.

Facebook étant ce qu'il est, plus votre offre sera performante plus elle sera visible auprès d'un grand nombre d'utilisateurs, de là l'importance de faire preuve de créativité.

3. Des vidéos corporatives qui reflète la vision de l'entreprise | Miser sur l'authenticité



Source : <https://www.youtube.com/watch?reload=9&v=DTMZliqOlyo>



<https://www.damotech.com/fr/carrieres>

4. Le recrutement du personnel sur Tinder | Utiliser des modes de recrutement alternatifs

Lorsqu'une entreprise souhaite recruter des jeunes de 18-35 ans quel meilleur endroit que le réseau social Tinder qui compte plus de 50 millions d'utilisateurs et qui est justement axé sur les « rencontres » ?

L'agence de publicité américaine Fetch l'a bien compris. Alors que l'entreprise était à la recherche d'un stagiaire branché sur les applications mobiles, les responsables du recrutement se sont créés deux comptes, un homme et une femme. Résultat : 270 « matchs » en quelques jours seulement.



Bien que le nom de l'agence et le but de sa présence sur Tinder aient été mentionnés dans la description des deux profils, ce ne sont pas tous les utilisateurs qui ont « glissé à droite » qui se sont attardés sur ces informations, ce qui a parfois donné lieu à des déceptions.

Finalement, après trois semaines de discussion avec chacun des candidats, l'entreprise a reçu en entrevue cinq personnes, et un jeune homme de 22 ans a finalement été choisi.

Source : <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1095794/idees-insolites-campagne-embauche-carriere-metier>
<https://youtu.be/sAD6QNC34vg>

5. Pénurie de main-d'œuvre: Une entreprise adaptée | Soyez flexible

L'entreprise sherbrookoise Défi Polyteck embauche des employés ayant des limitations fonctionnelles à l'emploi, ce qui fait d'elle l'une des 41 entreprises adaptées au Québec. De plus, les 140 employés ont accès à un milieu de travail chaleureux et agréable : « On a une cafétéria avec un menu santé, un mur de luminothérapie et un gym, par exemple », témoigne Benoit Longpré, directeur des ventes et du marketing.



L'entreprise d'économie sociale a été fondée il y a deux ans à la suite d'une fusion entre Atelier Poly-Teck, Défi SM et Défi Récup-Air. Atelier Poly-Teck avait créé, en 2013, un plateau de travail destiné aux personnes vivant avec une problématique d'adaptation sociale. En 2015, Défi Polyteck a emménagé dans de plus grands espaces, toujours à Sherbrooke.

Source : <https://sherbrooke-innopole.com/bloque/penurie-de-main-doeuvre-entreprises-mode-solution/>

6. Un camp « formule tout inclus » pour les travailleurs forestiers | Créer un environnement de travail adapté à vos employés

Face au défi du recrutement et de la rétention de la main-d'œuvre, l'entreprise Arbec a misé juste en investissant 3 millions de dollars dans le développement d'une nouvelle unité d'hébergement pour ses travailleurs de Parent. Camp forestier réinventé il en coûte 25 \$ par jour pour avoir accès aux services tels que : l'hébergement, la salle d'entraînement, les repas et l'accès à Internet.



Photo: Radio-Canada / Josée Ducharme

Tout inclus en plein cœur des bois, l'esprit de communauté qui règne au sein du campement permet aux travailleurs de vivre



dans un milieu harmonieux à proximité de leur lieu de travail. L'usine est en effet située à 500 mètres de l'unité d'hébergement. L'accès à Internet permet également aux travailleurs d'entrer en contact avec leurs proches.

Photo : Groupe Rémabec

Ce nouveau milieu de vie pour les travailleurs assure la pérennité de la scierie en freinant l'important roulement de personnel auquel était confronté l'entreprise depuis plusieurs années.

Après seulement un an l'entreprise a été en mesure de constater une meilleure stabilité des postes ainsi qu'une augmentation des candidatures. Par conséquent, une main-d'œuvre stable emmène une meilleure efficacité au niveau des opérations.

Source : https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1090933/un-camp-forestier-en-formule-tout-inclus-a-la-scierie-de-parent?cid=ci_sw-rcca_bns_ext_autopr-unit_parent-en-developpement_vitrine

7. Est-ce que quelqu'un connaît quelqu'un qui cherche un job ? | Sortez des sentiers battus

On ne le dira jamais assez, en marketing le bouche à oreille est un incontournable. La directrice des ressources humaines de l'entreprise alimentaire française Michel et Augustin en a eu la preuve lorsqu'elle a décidé de prendre un bain de foule en pleine heure de pointe dans le métro de Paris.



En filmant son expérience elle a tout simplement présenté les postes à combler dans l'entreprise haut et fort. Plusieurs usagers du métro ont également filmé la scène ce qui a suscité beaucoup d'intérêt sur Internet.

L'entreprise affirme avoir reçu des centaines de candidatures dans les jours qui ont suivi l'initiative.

Source : <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1095794/idees-insolites-campagne-embauche-carriere-metier>
<https://youtu.be/fNdS81eqBAw>

8. Recruter du personnel façon Instagram | Adaptez votre stratégie en fonction du média

Chaque média social possède ses propres particularités et les entreprises se doivent d'adapter leurs stratégies en fonction. Dans un contexte d'attraction et de rétention de main-d'œuvre ainsi que dans l'objectif de développer le sentiment d'appartenance des employés, Instagram se veut un véhicule de choix.

Par exemple, publier des photos d'employés heureux,



montrer les coulisses de votre entreprise mais aussi faites la promotion de votre plus récente offre d'emploi en utilisant des hashtags pertinents sont nombre de possibilités pouvant être exploité via ce réseau social comptant plus de 1 milliard d'utilisateurs.

9. Former ses employés sur mesure | Offrez à vos employés la formation rêvée

Afin de combler les postes de 12 soudeurs au sein de l'entreprise, le président de Durabac, Patrick Charbonneau a élaboré un programme de formation en entreprise.

« L'opportunité est alléchante pour les travailleurs, estime l'entrepreneur de Granby qui offre à des candidats sans expérience d'apprendre le B.A-BA de la soudure sans être obligés d'effectuer un retour sur les bancs d'école. La formation — pratique et théorique — serait offerte par un formateur d'expérience et agréé et permettrait aux personnes sélectionnées d'être payées tout en acquérant une compétence reconnue par la Société américaine de soudage. »

Comme plusieurs entreprises le manque de main d'œuvre qualifiée est un frein à la productivité, c'est pourquoi les entreprises doivent faire preuve de créativité en ce qui a trait à la gestion des ressources humaines.

Source : <https://www.lavoixdelest.ca/affaires/penurie-de-main-doeuvre-former-des-soudeurs-sur-mesure-2557845d3b2747ff64bddf885d0cad4c>

10. Des offres d'emplois qui se démarque | Sortez du lot

La rédaction d'offre d'emploi attractive est primordiale pour une campagne de recrutement réussie. Trouver le ton qui reflète les valeurs de votre entreprise, faire preuve d'humour, de créativité et surtout se démarquer! Voici donc des offres attrayantes ayant retenu notre attention:



VIENS TRIPER AVEC NOUS!

Applique ton savoir-faire en apportant de nouvelles idées!

Ici, on travaille en équipe avec des gens qui te ressemblent et passionnés des technologies sur des projets stimulants pour des clients d'envergure.

TON QUOTIDIEN PARI NOUS

- Améliorer la vie des gens en livrant des résultats technologiques ambitieux;
- Accompagner les entreprises de la région dans leurs objectifs de croissance en développant de nouvelles solutions à des problèmes existants;
- Perfectionner et partager tes connaissances en assistant à des formations et aux « OpenMind University » chaque semaine;
- Appliquer ton savoir-faire en apportant de nouvelles idées;
- Travailler sur des projets stimulants pour des clients d'envergure;
- Travailler en équipe avec des gens qui te ressemblent et passionnés des technologies.

PROFIL RECHERCHÉ

- Tu maîtrises PHP 5 et 7 depuis des années et tu tripes sur MySQL, MariaDB et MongoDB?
- Tu parles Laravel, Symfony, Magento, Drupal et Wordpress?
- Tu t'es lié d'amitié avec Git et Sourcetree et tu es familier avec les revues de code?
- Tu rêves la nuit à Node.js, Vue.js, React et Angular?
- Tu es confortable avec Docker comme sur ton divan?
- Cordova et Electron t'allument?
- PHPStorm est pour toi comme une vieille paire de jeans?
- Tu as 5 ans et plus d'expérience dans le domaine?

Eh bien, qu'est-ce que t'attends pour nous envoyer ton C.V.?

DÉVELOPPEUR BACK-END EXPÉRIMENTÉ



PASSION • EXCELLENCE • HUMAIN • RÉSULTAT

POSTE

Représentant au développement des affaires et aux ventes

Faites partie d'une équipe dynamique en constante croissance
ET DITES ADIEU AU TRAFFIC !

Openmind vous offre la possibilité de vous réaliser au sein d'une équipe motivante.
Notre but ultime : changer la vie des gens en étant le partenaire TI & Web de choix derrière le succès de leur entreprise !

DESCRIPTION DU POSTE

Relevant directement du président de l'entreprise, le Représentant aux ventes et au développement des affaires a pour objectif premier de promouvoir les services de l'entreprise auprès de clients potentiels. À travers des activités de prospection, celui-ci sera appelé à développer des opportunités de ventes dans le but de créer des partenariats avec de nouveaux clients.

RESPONSABILITÉS

- Sonder et prospecter de nouveaux comptes clients et générer des opportunités de ventes
- Participer à la croissance de l'entreprise en développant les opportunités de ventes par des visites des clients, des activités de réseautages, etc.
- Traiter des opportunités référées par notre réseau de partenaires
- Participer à l'élaboration des stratégies et propositions clients
- Développer et maintenir de bonnes relations d'affaires avec les clients potentiels
- Assurer la planification, atteinte et dépassement des objectifs de ventes
- Assurer une gestion des activités de ventes et adopter des techniques de vente professionnelles afin de cibler et proposer les services appropriés
- Se mettre à jour de façon continue avec les dernières technologies sur le marché

EXIGENCES

- Maîtrise avancée de l'anglais oral et écrit
- Bon négociateur possédant de bonnes aptitudes en communication
- Compétences prouvées en prospection et ventes aux entreprises
- Bonne capacité de vulgarisation des concepts informatiques
- Professionnel, dynamique et autonome
- Posséder un permis de conduire valide et une voiture

Rejoignez l'aventure Openmind : **envoyez-nous votre CV dès maintenant !**



650, boulevard Industriel, suite 101
Steinville (Québec)
Canada, J3C 5V7

Téléphone : (450) 592-5005
Sans frais : 1-888-323-6463
Télécopieur : (450) 597-8007

Source : <https://www.openmindt.com/emplois>