

HARMON CONSULTANTS

Conseil en Recrutement, Chasse de Têtes, Evaluation

77, rue La Boétie, 75008 Paris
+33 1 75 00 06 20
<http://www.harmonc.com>

Notre Métier : Rechercher, Evaluer, Convaincre

RECHERCHER :

En fonction de :

- La Définition du profil recherché que vous nous avez permis de d'établir
- Du contexte propre à votre organisation
- Notre connaissance du marché

Nous déterminons la stratégie de recherche la plus appropriée parmi celles que nous pratiquons le plus couramment :

- **La Chasse de têtes** : En collaboration avec notre client, nous définissons des sociétés Cibles, nous déterminons ensuite les scénarii de « chasse » les plus appropriés.
- **Le Sourcing** : nous approchons nos divers contacts au sein du secteur ciblé pour en optimiser notre connaissance « humaine ».
- **L'Approche par Annuaires** : Ecoles d'Ingénieurs, Ecoles de Commerce, MBA et principales facultés: afin d'atteindre rapidement des profils rares.
- **Les Réseaux sociaux professionnels** : LinkedIn, Viadeo, XING etc: nous permettent d'élargir nos recherches aux professionnels, de plus en nombreux, actifs sur le web.
- **L'utilisation éclairée des JobBoards leaders** : APEC, Cadremploi, Monster, CareerBuilder etc. : afin d'identifier les candidats en recherche active sur le marché.
- **La base de CVs Harmon Consultants** : enrichie en permanence.

EVALUER :

L'Evaluation des candidats que nous vous présentons se déroule en 4 étapes majeures :

- **L'Etude du cv** : Le cv est souvent une excellente source nous permettant d'obtenir des informations pertinentes, d'une part sur l'expérience mais aussi sur les capacités d'analyse et de synthèse, le soin porté à la présentation, la fiabilité des candidats.
- **La qualification téléphonique** : d'une durée d'environ vingt minutes, elle permet de valider l'adéquation du projet professionnel du candidat avec le poste proposé.
- **L'entretien d'Evaluation** : accompagné de tests de personnalité, nous reprenons le parcours du candidat et déterminons la fiabilité de ses compétences, la réalité de sa motivation et en synthèse l'intérêt de poursuivre le processus.
- **La Prise de Références** : Elle nous permet d'apporter un éclairage supplémentaire et de renforcer ou au contraire parfois d'invalider notre jugement.

CONVAINCRE :

Il est essentiel de déterminer les meilleurs candidats pour un poste donné, il est tout aussi important de savoir comment les convaincre de vous rejoindre. Nous participons activement à ce premier travail de séduction. Notre force de conviction est construite par :

- La **compréhension de votre contexte**, des attributions du poste et de la dynamique d'évolution potentielle.
- L'**étude du parcours** du candidat et de ses attentes professionnelles.
- La capacité à déterminer le **lien entre les attentes du candidat et le poste à pourvoir**.
- La **valorisation de votre Entreprise** et la démonstration qu'elle apporte une réponse effective aux aspirations du candidat.

Nos Valeurs :

- **Organisation :** Nous travaillons en mode projet et faisons un point régulier sur l'évolution de chacune de nos missions avec l'ensemble des intervenants. Ces points nous permettent d'être réactifs et de redéfinir parfois notre stratégie d'approche afin notamment de respecter nos engagements en termes de délais.
- **Discernement :** Nous nous attachons à rester lucide tant vis-à-vis de nos candidats que de nos clients. L'une de nos valeurs ajoutées est de comprendre le non-dit et de l'intégrer à sa juste dimension dans notre processus de choix.
- **Obstination :** Les recherches peuvent être difficiles. Nous nous attachons à poursuivre notre effort jusqu'à satisfaction de notre client. Un reporting précis envers nos clients est proposé : une vision globale et synthétique de nos activités de manière hebdomadaire.

Nos pôles de compétences :

Executive :

Postes de Direction tous secteurs confondus.
Direction Générale
Direction Commerciale
Direction Opérationnelle
Direction Informatique
Direction Marketing

Finance :

Banque
Finance d'Entreprise
Editeur Progiciels de Finance
Assurance

Commercial Marketing :

Vente : commerciaux, IC, Ingénieur d'affaires
Avant-vente : IAV, ITC
Marketing : Produit

Technologie :

Systèmes d'Information
CDP MOA / MOE
R&D
Déploiement
Support technique
Télécom

Juridique&RH :

Ressources Humaines
Juridique & Fiscal
Avocats

Conseil :

Stratégie
Audit
Organisation /Management
AMO