

Moins d'1h

Les recruteurs passent moins d'une heure à créer une offre d'emploi

Source: Régionsjob, 2018

1 recruteur sur 4

déclare ne pas avoir les compétences requises pour la bonne rédaction des offres

Source: Indeed, 2020

27%

des cadres souhaitent avoir à disposition une vidéo qui présente le poste pour venir en soutien de l'offre d'emploi

Source: Cadremploi, 2020

89 %

des recruteurs trouvent leurs candidats grâce à leurs annonces

Source: Apec, 2019,

Structure d'une annonce bien rédigée



- Le **titre** : simple et concis (intitulé du poste + type de contrat)
- Bloc **entreprise** : description de l'entreprise sur quelques lignes
- Bloc **mission** : description des missions et du poste occupé
- Bloc **profil** : description du profil recherché (soft skills & hard skills)
- Bloc **avantage** : description des avantages pour le poste (ticket restaurant, mutuelle...)

A PROPOS DE CE POSTE DE : CUSTOMER SUCCESS MANAGER

1

, recrute pour sa DSI interne, un(e) Change Manager
Poste basé dans le 8ème arrondissement de Paris.

VOTRE FONCTION

Au sein de l'équipe informatique composée de 7 personnes, vous travaillez dans une optique d'amélioration continue de l'ensemble des outils utilisés par les métiers du cabinets (consultants en recrutement, comptabilité, ressources humaines, contrôle de gestion...).

A ce titre, vos missions sont :

- Dans un premier temps vous imprégner de l'ensemble du panel applicatif utilisé au sein du cabinet par les différents collaborateurs.

- Aller à la rencontre des métiers de manière à comprendre le fonctionnel.

- Identifier les différents leviers et besoins d'améliorations au travers d'ateliers et d'immersions dans le quotidien des différents collaborateurs.

- Avoir un regard critique sur l'ensemble des remontées utilisateurs, notamment concernant la faisabilité des demandes d'évolution.

- Assurer le lien entre les collaborateurs, la DSI et les équipes techniques en fonction des différentes demandes et projets initiés.

Parmi les différents outils utilisés, vous avez idéalement une appétence pour Salesforce, les outils de reporting, les logiciels de comptabilité... Et êtes capable de vous montrer force de proposition sur des solutions encore non-utilisées qui pourraient avoir un intérêt.

VOTRE PROFIL

Diplômé(e) d'une école de commerce ou d'une formation en informatique, vous justifiez d'une première expérience en conduite du changement et avez le contact facile.

D'un naturel flexible, vous savez vous adapter à des utilisateurs de tous types et appréciez particulièrement la veille technologique.

Vous savez idéalement traduire un besoin fonctionnel en besoin technique (sans rentrer trop dans le détail) et êtes en capacité de suivre plusieurs projets de front.

NOUS VOUS PROPOSONS

Une société forte de ses 250 collaborateurs et de ses 20 ans d'existence, labellisée happy at work et où il fait bon vivre !



TalentView est une startup française fondée en 2016, basée à Lille dont l'objectif est d'enrichir les candidatures et de faciliter la mise en relation entre les entreprises et les candidats.

TalentView a développé un outil de recrutement qui allie scoring et vidéo pour renforcer la marque employeur et traiter un volume important de candidatures à travers une expérience candidat fluide et interactive. Nos clients sont des entreprises de toutes tailles et nous les accompagnons sur leurs enjeux de recrutement et de marque employeur : TFI, Promod, KFC, Crédit Agricole, Dejbox, Intermarché, Sud Express, Saint Maclou, Jules, etc.

Le nombre de nos clients augmentant fortement, nous recrutons un Key Account Manager afin de fidéliser nos clients et proposer nos nouveaux produits. Tu souhaites accompagner tes clients pour les faire monter en compétences sur les problématiques de marque employeur, de recrutement et d'optimisation de leur stratégie de recrutement, ce poste est fait pour toi.

En tant que Key Account Manager, voici tes missions :

- Etre en charge de ton portefeuille clients
- Assurer la satisfaction et la fidélisation de tes clients
- Etre garant de la stratégie commerciale de ton portefeuille
- Détecter les opportunités pour générer des ventes additionnelles
- Développer ton territoire commercial en allant chercher les filiales de tes clients
- Faire de tes clients des ambassadeurs pour faciliter la signature de nouveaux clients
- Travailler en équipe avec les Customer Success
- Etre en veille concurrentielle

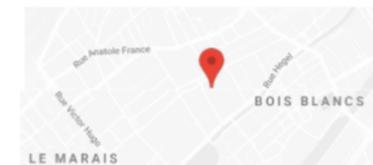
Profil recherché :

- Vrai sens du business, tu as au moins 3-4 ans d'expérience en tant que commercial BtoB
- Tu as au moins 2-3 ans d'expérience dans l'univers des ressources humaines (jobboards, test personnalisés, etc.) ou du recrutement afin de comprendre rapidement les enjeux de tes clients.
- Tu es organisé et sais parfaitement manager ton temps
- Tu as l'esprit d'initiative et as envie d'apprendre.
- Tu as de l'intérêt pour le monde de l'entrepreneuriat et des enjeux RH
- Tu aimes intervenir à la fois sur des problématiques stratégiques et sur l'opérationnel pour mettre en oeuvre les actions.
- Surtout, tu souhaites travailler dans une ambiance détendue et sympa tout en ayant des objectifs ambitieux.

Salaires :

- Fixe + variable sur les ventes réalisées et le récurrent
- Super Mutuelle
- Tickets Resto
- Ordinateur portable + téléphone

- Contrat CDI
- Temps de travail Temps plein
- Date début Dès que possible
- Salaire Fixe + Variable € brut annuel
- Adresse 165 Avenue de Bretagne, 59000 Lille



Partager cette offre 

[Accéder à toutes nos offres →](#)

[Postuler →](#)

2

Analysons ces deux annonces !

①

A PROPOS DE CE POSTE DE : CUSTOMER SUCCESS MANAGER

, recrute pour sa DSI interne, un(e) Change Manager
Poste basé dans le 8ème arrondissement de Paris.

 **VOTRE FONCTION**

Au sein de l'équipe informatique composée de 7 personnes, vous travaillez dans une optique d'amélioration continue de l'ensemble des outils utilisés par les métiers du cabinets (consultants en recrutement, comptabilité, ressources humaines, contrôle de gestion...).

Il n'y a pas de présentation de l'entreprise !

Le type de contrat n'est pas indiqué...

1

A ce titre, vos missions sont :

- Dans un premier temps vous imprégner de l'ensemble du panel applicatif utilisé au sein du cabinet par les différents collaborateurs.
- Aller à la rencontre des métiers de manière à comprendre le fonctionnel.
- Identifier les différents leviers et besoins d'améliorations au travers d'ateliers et d'immersions dans le quotidien des différents collaborateurs.
- Avoir un regard critique sur l'ensemble des remontées utilisateurs, notamment concernant la faisabilité des demandes d'évolution.
- Assurer le lien entre les collaborateurs, la DSI et les équipes techniques en fonction des différentes demandes et projets initiés.

Parmi les différents outils utilisés, vous avez idéalement une appétence pour Salesforce, les outils de reporting, les logiciels de comptabilité... Et êtes capable de vous montrer force de proposition sur des solutions encore non-utilisées qui pourraient avoir un intérêt.

Il n'y a pas de vrai bloc "missions"

Les phrases sont trop longues...

Les missions sont très généralistes...

1**VOTRE PROFIL**

Diplômé(e) d'une école de commerce ou d'une formation en informatique, vous justifiez d'une première expérience en conduite du changement et avez le contact facile.

D'un naturel flexible, vous savez vous adapter à des utilisateurs de tous types et appréciez particulièrement la veille technologique.

Vous savez idéalement traduire un besoin fonctionnel en besoin technique (sans rentrer trop dans le détail) et êtes en capacité de suivre plusieurs projets de front.

Le profil est "flou" et généraliste (personne issue de commerce ou d'informatique ?)

Il est indiqué beaucoup de soft skills et peu de compétences techniques

1



NOUS VOUS PROPOSONS

Une société forte de ses 350 collaborateurs et de ses 20 ans d'existence, labellisée happy at work et où il fait bon vivre !

La partie avantage n'en est pas vraiment une. L'entreprise annonce un label intéressant, mais ne parle pas des avantages précis qu'elle offre. On n'obtient aucune information sur le poste. Est-ce qu'il y a des avantages pour le remboursement du coût des transports ? Pour la mutuelle ? Etc.

Passons à la deuxième annonce !

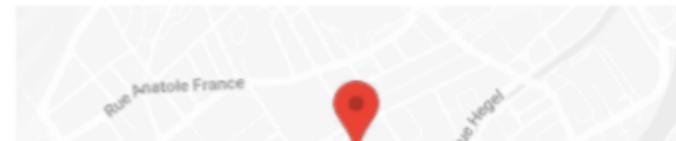
2

TalentView est une startup française fondée en 2016, basée à Lille dont l'objectif est d'enrichir les candidatures et de faciliter la mise en relation entre les entreprises et les candidats.

TalentView a développé un outil de recrutement qui allie scoring et vidéo pour renforcer la marque employeur et traiter un volume important de candidatures à travers une expérience candidat fluide et interactive. Nos clients sont des entreprises de toutes tailles et nous les accompagnons sur leurs enjeux de recrutement et de marque employeur : TF1, Promod, KFC, Crédit Agricole, Dejbox, Intermarché, Sud Express, Saint Maclou, Jules, etc.

Le nombre de nos clients augmentant fortement, nous recrutons un Key Account Manager afin de fidéliser nos clients et proposer nos nouveaux produits. Tu souhaites accompagner tes clients pour les faire monter en compétences sur les problématiques de marque employeur, de recrutement et d'optimisation de leur stratégie de recrutement, ce poste est fait pour toi.

📄 Contrat	CDI
🕒 Temps de travail	Temps plein
📅 Date début	Dès que possible
💶 Salaire	Fixe + Variable € brut annuel
📍 Adresse	165 Avenue de Bretagne, 59000 Lille

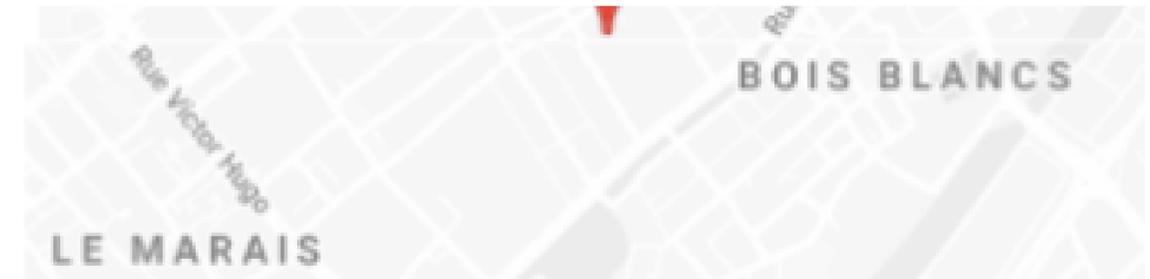


L'entreprise est bien présentée, le candidat est interpellé à la fin de la présentation. Le type de poste, la localisation, le temps de travail et la date de début sont indiqués. Les informations sont facilement repérables. L'annonce est agréable visuellement (aérée, sur deux colonnes, avec des pictogrammes...)

2

En tant que Key Account Manager, voici tes missions :

- Etre en charge de ton portefeuille clients
- Assurer la satisfaction et la fidélisation de tes clients
- Etre garant de la stratégie commerciale de ton portefeuille
- Détecter les opportunités pour générer des ventes additionnelles
- Développer ton territoire commercial en allant chercher les filiales de tes clients
- Faire de tes clients des ambassadeurs pour faciliter la signature de nouveaux clients
- Travailler en équipe avec les Customer Success
- Etre en veille concurrentielle



← Partager cette offre



Les missions sont claires et précises. Elles mélangent savoir technique et soft skills !

2

Profil recherché :

- Vrai sens du business, tu as au moins 3-4 ans d'expérience en tant que commercial BtoB
- Tu as au moins 2-3 ans d'expérience dans l'univers des ressources humaines (jobboards, test personnalités, etc.) ou du recrutement afin de comprendre rapidement les enjeux de tes clients.
- Tu es organisé et sais parfaitement manager ton temps
- Tu as l'esprit d'initiative et as envie d'apprendre.
- Tu as de l'intérêt pour le monde de l'entrepreneuriat et des enjeux RH
- Tu aimes intervenir à la fois sur des problématiques stratégiques et sur l'opérationnel pour mettre en oeuvre les actions.
- Surtout, tu souhaites travailler dans une ambiance détendue et sympa tout en ayant des objectifs ambitieux.

Le profil recherché est clair et précis. Il mélange savoir technique et soft skills. La liste permet une bonne visibilité et les phrases sont courtes. On va droit au but !

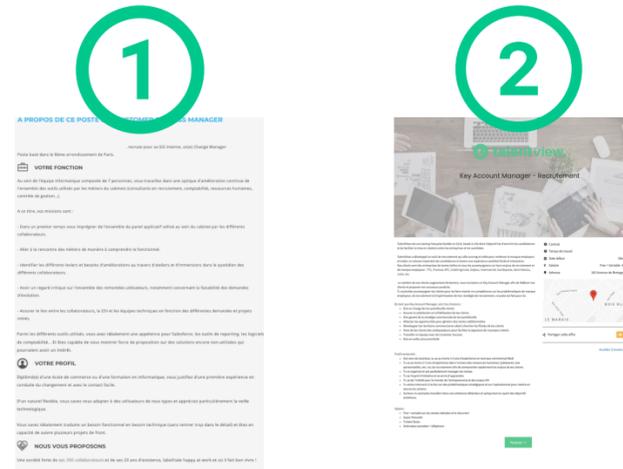
2

Salaire :

- Fixe + variable sur les ventes réalisées et le récurrent
- Super Mutuelle
- Tickets Resto
- Ordinateur portable + téléphone

Postuler →

Les avantages sont énoncés, c'est un bon point ! Cela permet de voir que l'employé est pris en considération, cela rassure toujours un peu le candidat et le motive à postuler !



Ces deux annonces ont été analysées pour vous permettre de voir les points positifs et négatifs des deux. Même si elles ont chacune leur qualités et leur défaut, on remarque tout de suite qu'une des deux est mieux rédigée (la numéro 2).

Voici les techniques utilisées par l'annonce **2** : phrases courtes, utilisation de liste, mélange de savoirs techniques et de soft skills, présentation de l'entreprise, annonce précise des informations les plus importantes (type de contrat), paragraphe bien délimité...

*N'oubliez pas que votre but est d'être **attractif** et d'attirer les **meilleurs talents** !*