



Le cabinet de recrutement Seyos utilise les solutions Nicoka pour répondre à ses besoins de gestion des recrutements et de gestion commerciale

Angers, le 25 mai 2023 - Nicoka, éditeur d'une solution complète de gestion du recrutement pour les cabinets et les chasseurs de tête, annonce aujourd'hui que Seyos, le cabinet de recrutement spécialisé dans les métiers de l'informatique et du digital, utilise Nicoka CABS pour la gestion de ses recrutements et sa gestion commerciale.

Fondé en 2014, le cabinet de recrutement Seyos accompagne sur le territoire français des entreprises de toutes tailles - éditeurs de logiciels, directions digitales et DSI de grands groupes et ETI, startups, acteurs e-commerce, etc. - dans le recrutement de tous types de profils IT : Ingénieurs en développement, Architectes IT, DSI, CTO, Chef de projet, Consultants, etc. Depuis sa création, Seyos a permis le recrutement de plus de 1 500 candidats, dont 280 sur la seule année 2022. Avec ses 40 collaborateurs, Seyos ambitionne d'atteindre les 350 recrutements en 2023.

« Notre activité de recrutement engendre la réception de plus de 70 000 candidatures provenant de sources variées : jobboards, métamoteurs, sites carrière, formulaires de contact, programmes de cooptation, salons, écoles partenaires, etc. L'ensemble de ces candidatures sont étudiées individuellement par notre équipe de consultants en recrutement », déclare Pierre-Emmanuel Salliou, Co-fondateur et CEO de Seyos. « Afin d'apporter une expérience de recrutement optimale à l'ensemble de nos candidats et répondre à leurs candidatures, nous avons décidé dès notre création de nous équiper d'une solution afin de nous aider à structurer la gestion de nos recrutements. »

La solution sélectionnée initialement ne correspondant plus à l'évolution de son activité et de ses besoins, Seyos s'est tourné vers Nicoka en 2020 et a retenu la solution Nicoka CABS pour assurer la gestion complète de ses recrutements.

« Nous avons rapidement pu constater que Nicoka était la solution la plus adaptée afin de répondre à nos besoins et nous accompagner dans notre développement, à moyen comme à long terme », précise Pierre-Emmanuel Salliou. « Nous avons en effet, dès le départ, particulièrement apprécié les possibilités de paramétrage avancé offertes par l'outil et sa prise en main rapide. Depuis l'implémentation de

Nicoka CABS au sein Seyos, les équipes de Nicoka ont su apporter les évolutions dont nous avons besoin ainsi que des tableaux de bord. Nous sommes confiants dans la capacité de Nicoka à nous accompagner dans les années à venir et à accompagner notre croissance ! »

Avec Nicoka CABS, toutes les données de recrutement sont au même endroit

La solution Nicoka permet aux équipes de recruteurs de Seyos de gagner du temps, car toutes les données sont centralisées dans un même outil : les candidatures, les missions des recruteurs et leurs interactions avec les clients.

Ainsi, chaque recrutement correspond à une mission dans Nicoka, à laquelle sont rattachées toutes les candidatures reçues. En quelques clics, le recruteur peut :

- Faire avancer les candidatures retenues dans le processus de sélection et disqualifier les autres.
- Envoyer un message de refus personnalisé aux candidats non retenus en quelques clics.
- Partager au client les candidatures accompagnées de toutes les informations dont il a besoin pour faire son choix, y compris les comptes-rendus du recruteur. Un espace client dédié peut même être créé au sein de la solution.

« Grâce à Nicoka, nous sommes en mesure d'améliorer l'expérience candidat, car nous pouvons traiter rapidement et avec le même niveau de qualité chaque étape du cycle de recrutement. Nicoka nous a permis de nous structurer, d'apporter du cadre, d'être plus efficaces », ajoute Pierre-Emmanuel Salliou.

La gestion commerciale de A à Z dans Nicoka CABS

La solution Nicoka CABS est également utilisée par les équipes commerciales et administration des ventes, de l'identification de nouveaux prospects à la facturation client une fois les recrutements finalisés.

Dans Nicoka CABS, chaque fiche entreprise contient toutes les informations nécessaires à son suivi par les équipes Seyos : le statut du compte (client, prospect, partenaire, etc.), un historique des interactions passées (emails, appels), les coordonnées des différents contacts dans l'entreprise, les missions en cours ou finalisées, les factures émises, les contrats signés, etc.

Le reporting : un vrai plus dans Nicoka pour l'amélioration en continu

Les capacités de création de rapports sont également un point important de l'utilisation de la solution Nicoka CABS chez Seyos. A tel point que les rapports présents de base dans l'outil n'ont rapidement plus suffi, amenant Seyos à demander à Nicoka d'en générer de nouveaux. Aujourd'hui, un collaborateur expert a même été spécifiquement formé par Nicoka pour créer n'importe quel rapport à la demande des utilisateurs ou des managers.

Ainsi, Seyos est en mesure de suivre différents KPI significatifs pour son activité :

- Suivi de l'activité des recruteurs : nombre d'entretiens réalisés par recruteur, de recrutements effectués, de missions en cours, etc. Le taux d'activité

permet notamment à Seyos de déterminer à qui confier un nouveau client en fonction des disponibilités.

- Suivi du volume de candidatures, qui permet notamment de détecter d'éventuels soucis techniques avec les partenaires qui fournissent des CV.
- Suivi également du chiffre d'affaires au mois le mois, de la facturation au regard des missions effectuées, des règlements, etc.

« Nicoka CABS a été parfaitement pensé pour les cabinets de recrutement. Nous apprécions particulièrement de pouvoir avoir la main sur l'outil et créer des tableaux de bord contenant les analyses de données qui sont pertinentes pour nous », affirme Pierre-Emmanuel Salliou. *« C'est un très bon outil d'aide à la décision pour nos recruteurs comme pour nos managers. Les autres solutions que nous avons pu évaluer étaient plus limitées en la matière. »*

Le cabinet de recrutement sait qu'il pourra compter sur Nicoka pour s'adapter à ses nouveaux besoins et l'accompagner dans ses projets de croissance futurs.

A propos de Nicoka

Nicoka est un éditeur spécialisé dans le métier du recrutement avec Nicoka CABS, une solution de recrutement dédiée aux cabinets de recrutement et chasseurs de tête. Sa solution, une application SaaS simple, évolutive, puissante, agile et entièrement paramétrable permet de gérer les recrutements de A à Z, d'automatiser les processus et de faire gagner du temps aux équipes. La solution Nicoka CABS couvre la gestion du recrutement, la gestion commerciale et la gestion administrative.

Basée à Paris et à Angers, la société compte plus de 200 clients, soit 5 000 utilisateurs répartis dans 12 pays. Plus d'informations : <https://www.nicoka.com/>

Contacts presse

Gabrielle Apfelbaum - gabrielle@barthelemyconseil.com - 06 19 19 25 53

Hélène Gosset - helene@barthelemyconseil.com - 06 12 72 89 20