

Lundi 17 novembre

- Avis sur le choix du site Metricool
- Avis sur le fait d'ouvrir un compte Instagram
- Ajout du style et de l'ambiance d'Excellior Solutions à la charte
- Exemple d'autres posts LinkedIn

Avis sur le site de gestion

À mon avis, le site Metricool est un bon choix pour gérer les publications. Malgré le fait que la version gratuite ne prend pas en charge LinkedIn. Avec un abonnement annuel, le prix de la version Starter est de 14€ par mois et de 18€ par mois grâce à l'abonnement mensuel. Cette version donne la possibilité de gérer plusieurs réseaux en même temps. Elle a d'autres fonctions qui lui permettent de bien gérer tout cela. Je trouve que son interface est à la fois fluide, intuitive et claire.

Avis sur le fait de faire un compte instagram

Je pense que faire un compte sur Instagram peut apporter du positif à Excellior Solutions. Ce réseau social peut apporter une certaine communauté et attirer naturellement des personnes sans perdre l'identité professionnelle.

Instagram propose une grande diversité de formats comme des posts, de courtes vidéos, des stories et j'en passe. Cela permet de communiquer d'une façon plus vivante, plus conviviale. C'est un espace qui nous permet de partager des conseils utiles, de mettre en avant ce qu'Excellior peut faire. Instagram peut aussi nous aider à communiquer les portes qu'on veut ouvrir, comme la porte de la gestion et comptabilité dans les domaines où Excellior peut apporter son aide, et aussi de communiquer pour le mercato de l'emploi.

Texte sur l'ambiance et le style d'excellior solutions

L'ambiance générale a un univers bien précis. Le mélange de couleur bleu nuit et or donne à l'image de marque soignée avec une importance pour les détails.

Le style graphique est en accord avec l'ambiance générale de la marque. Avec ses lignes dorées précises, donne au logo une élégance qui s'harmonise avec la typographie «Tangerine». Tout cela donne de la douceur mais aussi de la finesse en gardant une approche professionnelle.

Exemple d'autres posts LinkedIn

Dimanche soir, 20h 📝

Ma to-do list pour la semaine.

Il y a 1 an, j'écrivais :

- Survivre à lundi
- Éviter Jean-Michel à la pause café
- Tenir jusqu'à vendredi
- Chercher discrètement un autre job

Maintenant j'écris :

- Appeler 5 clients potentiels
- Entretien avec 3 candidats qualifiés
- Formation Mercato mercredi après-midi
- Facturer les placements de la semaine dernière
- Pause sport jeudi 11h

Avant, ma to-do list était une TO-SURVIVE list.

Maintenant, c'est une vraie to-DO list.

Des actions. Du concret. Du sens.

Recruteuse indé au Mercato de l'Emploi = mes dimanches soirs sont devenus des moments de préparation, pas d'angoisse.

Ta to-do list du lundi, elle ressemble à quoi ? 📧

Exercice intéressant : j'ai relu mes anciens rapports d'activité mensuels 📅

Format imposé en entreprise :

- Nombre d'actions réalisées (sans impact mesuré)
- Justification du temps passé (micro-management)
- Difficultés rencontrées (pour couvrir mes arrières)
- Objectifs du mois prochain (souvent irréalistes)

Mon reporting actuel au Mercato :

- Placements réalisés et CA généré

- Actions commerciales menées et résultats
- Formations suivies et compétences acquises
- Objectifs que JE me fixe pour progresser

La nuance est importante :

Avant, je JUSTIFIAIS mon existence.

Maintenant, je PILOTE mon développement.

Recruteuse indépendante au Mercato de l'Emploi = je rends des comptes à la seule personne qui compte : moi-même.

Votre reporting mensuel, il mesure votre valeur ou justifie votre présence ?

Parlons-en ✉

Comparaison de mes méthodes de travail 🎯

Mon process en cabinet :

- Réception du besoin client (souvent flou)
- Validation par 3 niveaux hiérarchiques
- Sourcing avec les outils imposés
- Présentation des profils → validation interne avant envoi
- Suivi candidat/client en mode "téléphone arabe"

Résultat : 15 jours minimum pour présenter un profil.

Mon process au Mercato de l'Emploi :

- Échange direct avec le décideur client
- Compréhension approfondie du besoin réel
- Sourcing avec les meilleurs outils du marché
- Présentation rapide des profils qualifiés
- Relation directe candidat/client/moi

Résultat : 48h pour présenter les premiers profils pertinents.

La réactivité, c'est ce qui fait la différence en recrutement.

Et la réactivité, elle est impossible avec 5 couches hiérarchiques.

Recruteuse indépendante au Mercato = je travaille avec l'agilité que mes clients attendent.

Votre process actuel vous permet d'être réactif ou vous ralentit ? Échangeons sur vos méthodes de travail 