

Transformez votre équipe en ambassadeurs de la marque

Vos employés sont vos agents non officiels de marketing et de recrutement. Montrez-leur comment faire ! Formez-les pour qu'ils sachent comment utiliser LinkedIn et d'autres médias sociaux pour mieux représenter votre marque employeur. Rappelez-leur régulièrement cette opportunité et mettez en avant ceux qui font un travail remarquable dans ce domaine.

Augmenter de 60 % les recommandations

L'enjeu : salesforce.com devait embaucher au sein de différentes fonctions, notamment des gestionnaires de comptes et des ingénieurs commerciaux.

L'approche : Kate Israels, la responsable du programme d'acquisition de talents de l'entreprise, a demandé au PDG, Marc Benioff, de rallier l'équipe derrière ce projet.

Les résultats : motivée par un e-mail de M. Benioff, en 24 heures l'équipe des ventes a doublé son nombre de nouvelles LinkedIn habituel, visibles par 159 000 professionnels dans plus de 40 000 entreprises, avec une portée potentielle vers 38 000 professionnels de la vente. Les recommandations d'employés commerciaux ont grimpé de 60 % en une semaine⁷.

À : Commerciaux du monde entier
Objet : Soyez social et faites passer le mot



Tandis que nous nous efforçons à devenir une entreprise de 10 milliards de dollars, nous devons développer notre équipe de ventes à l'échelle internationale et vous pouvez nous aider à le faire en nous connectant à d'autres personnes formidables comme vous. Nous avons réuni quelques nouvelles que nous aimerions que vous partagiez avec vos réseaux. C'est un moyen exceptionnel qui vous permettra de nous aider à construire notre équipe de haut niveau et de recevoir un sympathique bonus de recommandation.

Exemple de nouvelle : Je suis à mon #travailderêve à salesforce.com et nous recrutons ! Jetez un œil sur nos postes à pourvoir ici : www.salesforce.com/careers/sales/

Marc Benioff