



# Accélérer le sourcing chez NES Fircroft avec Recruiter et Hiring Assistant

Étude de cas LinkedIn



# Accélérer le sourcing chez NES Fircroft avec Recruiter et Hiring Assistant

## Success Story

NES Fircroft, leader mondial du recrutement spécialisé dans l'ingénierie, faisait face à une pression croissante pour fournir des talents plus rapidement, plus diversifiés et de meilleure qualité dans un marché hautement concurrentiel. Avec des attentes clients en hausse et des exigences de sourcing de plus en plus fortes, NES Fircroft a identifié le bon moment pour explorer des outils d'IA, d'autant plus qu'un partenariat solide avec LinkedIn était déjà en place.

LinkedIn Recruiter et Hiring Assistant ont offert à l'équipe l'opportunité de se positionner comme un acteur innovant du secteur, en intégrant l'IA dans ses processus et en transformant sa stratégie de recrutement. Pour NES Fircroft, l'adoption de Hiring Assistant a constitué une avancée stratégique majeure, permettant d'améliorer l'efficacité des recrutements tout en libérant du temps pour que les recruteurs puissent interagir avec les candidats de manière plus personnelle et plus qualitative. Ces outils ont permis aux recruteurs d'aller plus vite, d'engager plus intelligemment et d'obtenir de meilleurs résultats.

*« Nous avons constaté un taux d'acceptation des InMails de 65 % pour les candidats sourcés via Hiring Assistant, contre seulement 39 % via le sourcing manuel. »*

**Harry Fitzwilliam-Pipe, Recruitment Manager**



*« Deux de nos postes ont été pourvus entièrement grâce à Hiring Assistant, sans aucun sourcing manuel. »*

**Chris Nevin, Executive Search Director**



## Défi

### Améliorer l'efficacité du recrutement dans des secteurs à forte demande

Présent dans des secteurs à forte demande tels que le pétrole et le gaz, l'énergie et les énergies renouvelables, ainsi que les sciences de la vie, NES Fircroft devait faire évoluer son approche du sourcing. Les recruteurs consacraient une part importante de leur temps à la recherche manuelle de candidats, manquant souvent des talents passifs et peinant à suivre le rythme des demandes clients. Le défi consistait à réduire le délai de recrutement et à accroître l'engagement des candidats, sans compromettre la qualité ni l'expérience personnalisée qui caractérisent la marque NES Fircroft.

## Comment LinkedIn a aidé

### Exploiter l'IA pour un sourcing plus efficace

En intégrant Recruiter et Hiring Assistant à leurs workflows, les recruteurs de NES Fircroft ont atteint de nouveaux niveaux de rapidité et de précision. Les outils basés sur l'IA ont permis de faire émerger des candidats uniques et passifs souvent invisibles via les recherches traditionnelles. La fonctionnalité « Afficher les détails » a aidé les recruteurs à évaluer rapidement l'adéquation et la pertinence des profils. Cela a permis à l'équipe de se recentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée, comme l'engagement direct avec les clients et le développement de relations avec les candidats.

## Résultats

### Découverte d'un large vivier de talents hautement qualifiés

Hiring Assistant a permis à NES Fircroft d'identifier des candidats de grande qualité que les recherches booléennes traditionnelles ne détectaient pas, en analysant des milliers de signaux à travers le réseau LinkedIn. Les recruteurs ont utilisé des messages générés par l'IA pour engager davantage de candidats grâce à une communication personnalisée, doublant les taux d'acceptation des InMails et accélérant les délais de réponse.

Recruiter et Hiring Assistant ont permis à l'équipe de gérer un plus grand nombre de postes et de répondre aux besoins des clients avec davantage d'agilité, tout en s'intégrant parfaitement aux workflows existants. L'impact combiné des deux outils a été immédiat et transformateur. NES Fircroft a rapidement enregistré un taux d'acceptation des InMails de 65 % pour les candidats sourcés via Hiring Assistant, contre 39 % pour le sourcing manuel. Le temps consacré au sourcing a été réduit jusqu'à 50 %, permettant aux recruteurs de gérer davantage de missions, de se positionner comme de véritables conseillers stratégiques auprès des clients et de consacrer plus de temps aux échanges avec les candidats. Les outils ont également permis d'accéder à un vivier de talents passifs plus large et plus diversifié, conduisant à des recrutements de meilleure qualité.