

Identifier les meilleurs prospects avec les filtres Spotlight

Les filtres **Spotlight** vous permettent de donner la priorité aux candidats les plus susceptibles d'interagir avec vous et votre entreprise, en fonction des informations sur les relations et l'activité fournies par LinkedIn. En moyenne, les prospects s'affichant sur les filtres Spotlight sont 64% plus prompts à répondre à un InMail.

Sélectionnez les filtres **Spotlight** situés au-dessus des résultats de recherche.

Accédez à plus de filtres **Spotlight** via le menu déroulant.

The screenshot shows the LinkedIn Recruiter interface. At the top, there is a navigation bar with 'RECRUITER' and several tabs: 'PROJETS', 'PRÉ-SÉLECTION', 'OFFRES D'EMPLOI', 'STATISTIQUES', and 'PLUS'. Below this is a search bar with the text 'Lancer une nouvelle recherche' and a search icon. To the right of the search bar, there are icons for 'Avancé', 'Enregistré', and 'Historique'. Below the search bar, there is a summary box with four statistics: '97 371 candidats au total', '16 452 sont plus enclins à répondre', '12 251 à l'écoute de nouvelles opportunités', and '6 716 s'intéressent à votre marque'. Below this, there is a section for '97 371 candidats' with a button 'Voir les infos exclusives de la recherche' and a dropdown menu '1 - 25'. The main content area shows a profile for 'Kai Keller', a Sales Development Representative at ON24, with a photo and a button 'Enregistrer dans un projet'.

1. Sont plus enclins à répondre

Ces prospects sont plus enclins à vous répondre, d'après l'historique de votre messagerie et vos interactions avec les candidats.

Accélérez votre recrutement en donnant la priorité aux candidats les plus enclins à vous répondre. Recruter génère cette liste à partir des données des candidats et de vos réussites précédentes, ce qui vous aide à optimiser le vivier de talents qualifiés et à contacter en priorité les personnes les plus prompts à vous répondre. Les résultats de ce filtre Spotlight sont personnalisés pour vous et votre entreprise, pour que vous puissiez identifier les talents les plus adaptés à vos besoins.

2. Réceptifs aux nouvelles opportunités

Ces prospects sont actuellement intéressés par les opportunités que peuvent proposer des recruteurs.

Découvrez les candidats ayant mentionné en privé, au cours des 90 derniers jours, qu'ils étaient à l'écoute d'opportunités présentées par les recruteurs. Pour en savoir plus sur leurs aspirations de carrière, placez le curseur de la souris sur l'icône "Réceptif à de nouvelles opportunités" dans leur résumé de profil.

Conseil : les candidats réceptifs sont deux fois plus susceptibles de répondre à un InMail.¹

¹ Données LinkedIn 2016

Le saviez-vous ?

Enregistrez une alerte de recherche pour vos filtres Spotlight.

Si vous enregistrez une recherche avec un filtre Spotlight ouvert, vous pouvez recevoir les alertes propres à ce filtre. Par exemple, si vous enregistrez une recherche avec le filtre Marque employeur ouvert, vous serez automatiquement averti lorsque de nouveaux candidats interagiront avec votre marque employeur.

3. Intéressés par votre marque employeur

Ces prospects suivent votre entreprise ou ont déjà réagi publiquement à des nouvelles et à des posts.

Affichez les candidats ayant effectué une action publique quelconque, telle que les J'aime, partages ou commentaires sur des posts de votre entreprise, au sein de votre marque employeur, y compris la page Entreprise, les nouvelles de l'entreprise, les offres d'emploi et les Sponsored Updates. Ce filtre Spotlight est pratique pour cibler des prospects qui connaissent déjà votre marque et sont intéressés par une collaboration avec vous.

Conseil : le développement de votre marque employeur peut faire doubler votre taux d'acceptation d'InMails.²

4. Candidats précédents

Ces prospects ont déjà postulé ou commencé à postuler auprès de votre entreprise via une annonce de recrutement sur LinkedIn.

Affichez les candidats issus de LinkedIn Carrières, ainsi que ceux ayant débuté le processus de candidature et partagé leur profil LinkedIn complet avec vous. Le filtrage sur les anciens candidats vous permet de cibler les candidats recalés lors des dernières étapes de recrutement pour un précédent poste, mais susceptibles de correspondre aux emplois disponibles actuellement. Les clients LinkedIn Referrals peuvent également intégrer des prospects à partir de leur système de suivi des candidats (ATS). Notez que les fonctionnalités varient selon les systèmes ATS.

Vous avez également accès aux candidatures commencées mais abandonnées en cours de route.

Conseil : les membres auteurs de candidatures avortées sont 95% plus susceptibles de répondre à un InMail.³

² Rapport LinkedIn 2015 Pourquoi et comment les professionnels changent de poste. ³ Données LinkedIn 2016