

Identifier les meilleurs prospects avec les filtres Spotlight

Sélectionnez une version

LinkedIn déploie une nouvelle expérience Recruter et Jobs tout au long de l'année 2019, une transition qui se fait en plusieurs étapes et sur plusieurs mois.

Cliquez sur l'image correspondant à votre page d'accueil Recruter pour accéder à des cours pour votre version actuelle.

RECRUITER PROJETS PRÉ-SÉLECTION OFFRES D'EMPLOI STATISTIQUES PLUS

Lancer une nouvelle recherche Avancé • Enregistré / Historique

Commencer

Enregistrez une recherche pour être notifié lorsque de nouvelles personnes correspondent à vos critères. Soyez le premier à trouver de nouveaux talents !

Publiez une offre d'emploi pour attirer les meilleurs talents parmi les millions d'utilisateurs sur LinkedIn.

Créez un projet pour organiser vos candidats. Dans un projet, vous pouvez ajouter des notes aux candidats, leur envoyer des messages groupés et plus encore.

Candidats potentiels

Commencez à rechercher des candidats et à envoyer des messages pour recevoir des recommandations concernant des candidats potentiels.

Activité des offres d'emploi

Publier une offre d'emploi

Qui a consulté votre profil ?

120 Votre profil a été consulté par 120 personnes au cours des 90 derniers jours.

Xceptor Expert at Citicorp Servic...
Région de Kalyan, Inde, Technologies et services de l'information
Pré-sélection

Solutions Engineer at WiredScore
Région de Dallas/Fort Worth, États-Unis, Immobilier
Pré-sélection

Director, Business Development
Région de la baie de San Francisco, États-Unis, Technologies et services de l'information
Pré-sélection

Voir plus

RECRUITER Projets Offres d'emploi Campagnes Stats

Lancez une nouvelle recherche ici

Projets (431) + Créer un nouveau projet

Rechercher un projet

431 PROJETS Classer par : Dernièrement consultées par moi 1 - 10

Lieu

Rechercher un lieu

Tous

Région de la baie de San Francisco (43)

Région métropolitaine de New York (30)

Chicago et périphérie (23)

Chicago, Illinois, États-Unis (20)

Voir plus

Propriétaire

Nom de la recherche

Tous

Tracey Abrams (11)

Rob Koenig (9)

Andrea Dale (8)

☆ **Test** ID : 260645900
Créé il y a 5 h
Propriétaire : Hollis Henry
1 candidat dans le pipeline

☆ **Creative Director - Design Bridge** ID : 163822788
London, United Kingdom • Créé il y a 6 mois
Propriétaire : Channing Perry
4 candidats dans le pipeline

☆ **Sr. Product Designer** ID : 255331764
À distance • Chicago, Illinois, United States • Créé il y a 3 sem
Propriétaire : Nicky Wilkins
Offre d'emploi : Senior Product Designer (ébauche)
0 candidat dans le pipeline

☆ **Java Developer** ID : 250308612

Version antérieure Expérience Recruter et Jobs

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 Recruter interface. At the top, there's a navigation bar with 'PROJETS', 'PRÉ-SÉLECTION', 'OFFRES D'EMPLOI', 'STATISTIQUES', and 'PLUS'. Below this is a search bar with the text 'Lancer une nouvelle recherche'. To the right of the search bar, there are icons for 'Avancé', 'Enregistré', and 'Historique'. Below the search bar, there's a summary of search results: '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 summary, there's a list of candidates. The first candidate is Kai Keller, a Sales Development Representative at ON24. The interface also shows filters for 'Postes' (Sales Representative) and 'Lieux' (Région de la baie de San Francisco, Éta...).

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

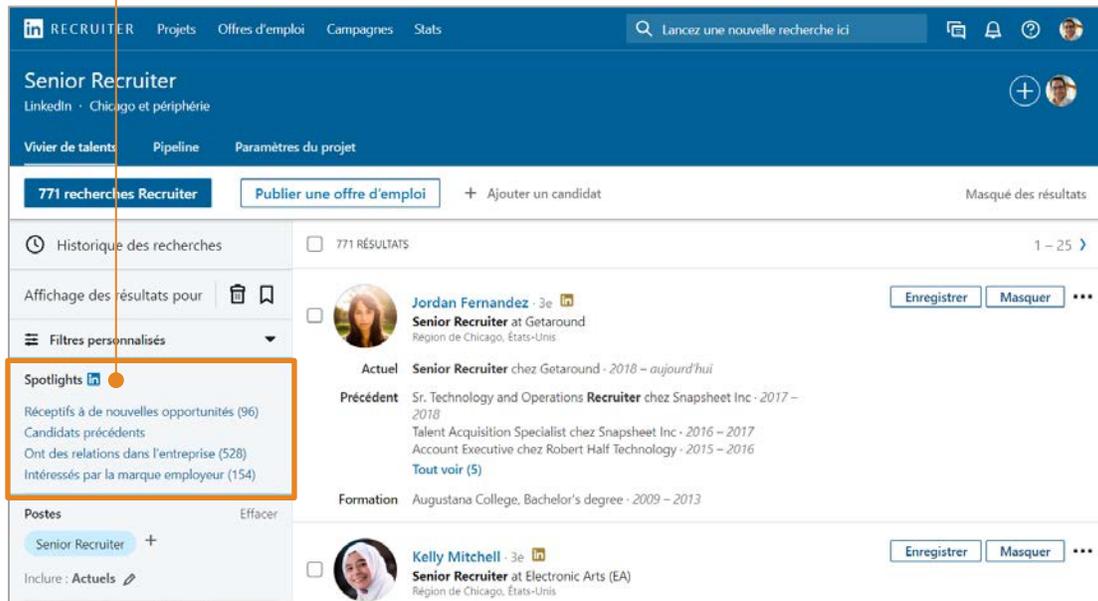
² Rapport LinkedIn 2015 [Pourquoi et comment les professionnels changent de poste.](#) ³ Données LinkedIn 2016

Nouvelle version Expérience Recruter et Jobs

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 que vous trouverez grâce aux filtres Spotlight ont 64% plus de chances de répondre à vos InMails.

Utiliser les filtres Spotlight

Sélectionnez les **filtres Spotlight** dans le module de gauche.



1. À l'écoute de nouvelles opportunités

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

Découvrez les candidats ayant indiqué, 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, cliquez sur l'icône "À l'écoute de nouvelles opportunités" sur le résumé de leur profil.

Conseil : les candidats à l'écoute ont deux fois plus de chances de répondre aux InMails.¹

2. 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 des anciens candidats vous permet de cibler les candidats qui n'ont pas été retenus lors des dernières étapes de recrutement pour un précédent poste, mais qui sont susceptibles de correspondre aux postes à pourvoir actuellement.

Conseil : les personnes ayant commencé à postuler ont 95% plus de chances de répondre aux InMails.²

¹ données LinkedIn de 2016 ² données LinkedIn de 2016

Le saviez-vous?

Enregistrez une alerte de recherche pour vos filtres Spotlight.

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

3. Ont des relations dans l'entreprise

Ces prospects ont une relation de 1er niveau avec des employés de votre entreprise

Pour accélérer votre processus de recherche, vous pouvez vous concentrer sur les candidats qui sont en relation avec des employés de votre entreprise. Vos employés pourront alors confirmer ou infirmer votre avis sur un candidat et son adéquation au poste, mais aussi vous aider à entrer en contact avec les meilleurs talents.

Conseil : le premier canal par lequel les candidats trouvent un nouveau poste est leur réseau.³

4. S'intéressent à votre marque

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, telle que cliquer sur J'aime, partager ou commenter des posts de votre entreprise, et interagi avec votre marque employeur, y compris sur votre page Entreprise, les posts de votre entreprise, vos offres d'emploi ou vos 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 multiplier par 2 votre taux d'acceptation d'InMails.³

³ Rapport LinkedIn 2015 [Pourquoi et comment les professionnels changent de poste.](#)