

# Connecter les talents de la tech et les opportunités à grande échelle



Siège : Paris, France | Nombre d'employés : entre 51 et 200 | Secteur : Internet

## Le défi

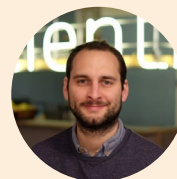
- Augmenter le nombre d'inscriptions de professionnels qualifiés du secteur de la tech à la recherche de leur prochaine opportunité
- Rentabiliser au maximum la génération de leads tout en augmentant la notoriété de la marque et du produit dans différents marchés

## La solution

Une stratégie marketing full-funnel pour les audiences à différentes étapes :

- **Haut du funnel** : utilisation de témoignages client pour renforcer la crédibilité sur les réseaux sociaux, sous la forme de Sponsored Content ou de Sponsored Videos, afin d'augmenter la notoriété de la marque et du produit
- **Milieu du funnel** : mise à disposition de contenus pertinents comme le Tech Salary Report 2022, pour générer davantage de considération et de leads sur le site web
- **Bas du funnel** : diffusion de Text Ads pour un ciblage à haute rentabilité selon les rôles et les compétences, afin de générer des conversions de qualité

“ Notre objectif est de générer davantage de conversions sous la forme d'inscriptions, sans pour autant négliger la qualité. Chaque profil inscrit est soumis à notre processus de présélection avant d'être proposé aux sociétés de recrutement. Nous pensons que LinkedIn permet de générer davantage d'inscriptions qualifiées que les autres plateformes grâce à sa capacité à cibler les talents en fonction de différents critères professionnels comme le poste, les compétences et l'expérience. ”



Florian Bachelot  
Head of Growth, talent.io

