



révélez-moi.

Les clés du succès

Optimisation : Définissez une ou plusieurs dates de journée de recrutement dès l'établissement de la fiche de poste.

Confiance : Vous vous engagez à ne pas faire de tri de CV en amont des journées de recrutement.

Efficacité : Vous mobilisez un décideur opérationnel pour chaque journée de recrutement.

Réactivité : Vous ne dépassez pas 15 jours (non cadres) à 30 jours (cadres) de process après le premier rendez-vous.

Exclusivité : Vous ne mandatez pas d'autre prestataire pendant notre mission.

Sourcing 360°	Compris
Réactivité	Toute demande de journée de recrutement du client peut être programmée sous 8 à 15 jours
Exclusivité de 15 jours	Pendant la préparation de la journée de recrutement, vous vous engagez à transmettre vos éventuelles candidatures spontanées pour qu'elles soient soumises aux mêmes critères de sélection et d'accompagnement que les autres. 50% de remise en cas d'embauche d'une candidature transmise.
En cas de départ	Présentation de remplaçants sous 8 jours sous réserve de paiement de la facture initiale Facturation pour 50% du montant de la facture initiale. La garantie s'applique une seule fois en cas de départ pendant la première période d'essai.

Sécurisez la sélection

1/ Force mentale Un atout majeur que chaque candidat va évaluer dans le cadre d'un questionnaire exclusif Vendeurs d'Elite.	2/ Code SACRE Chaque individu est unique et animé par des ressorts psychologiques et motivationnels spécifiques. Vos candidats vont être soumis à un questionnaire qui permet de les identifier.
3/ Tête Coeur Tripes Grille d'entretien et accompagnement de votre consultant pour évaluer comment vos candidats fonctionnent.	4/ Qualités commerciales. Exercices pratiques Curiosité/ écoute, argumentation, réponse aux objections, closing qualités relationnelles.

Sécurisez le recrutement

1/ Intégration Accompagnement pendant la période d'intégration du candidat embauché : un parcours de formation en ligne exclusif Vendeurs d'Elite (à partir de septembre 2021)	2/ Fidélisation Après 18 mois, sur la base de ses bons résultats, le candidat recevra un diplôme Vendeurs d'Elite/Odyssée RH
--	--

Présence d'un consultant en RV1 et en RV2	Systematique pour vous accompagner dans la méthode Vendeurs d'Elite
Tarif	25 % du salaire annuel brut packagé * au succès un acompte de 900 € HT au lancement de la mission

* **Salaire annuel brut packagé** : Il s'agit du salaire brut annuel à objectifs atteints (fixe, primes et variable inclus)
Si le salaire brut packagé du candidat recruté est inférieur à 21K€, la facture sera forfaitairement établie à 3 570€ HT.

Facturation et paiement :

Les factures sont émises à la signature du contrat ou de la promesse d'embauche. Le paiement s'effectue dès réception de la facture.

En cas de non paiement après 30 jours, la facture augmentée de 5% est transmise à CASH IN TIME (filiale Crédit Agricole)

Tout candidat présenté et recruté dans les 24 mois donne lieu à facturation.

En cas de déplacement du consultant de plus de 50 kms, prise en charge par le client des frais engagés au barème ACOSS.

ENTREPRISE :	Signature :
Prénom Nom :	
Fonction :	
Date :	