

Comment Procom a embrassé le changement, adopté l'IA tôt et gagné

Défi:

L'ancien modèle ne suffisait pas. Le secteur du recrutement est une industrie intensément concurrentielle où la vitesse, la qualité et l'efficacité des coûts déterminent qui gagne. Les candidats d'aujourd'hui se déplacent plus vite que jamais, en postulant à des milliers d'offres d'emploi en un seul clic, et les clients en attendent davantage. Procom devait augmenter sa part de marché et atteindre des objectifs de croissance ambitieux sans augmenter les effectifs ni les coûts opérationnels. Les recruteurs passaient trop de temps sur des tâches administratives telles que le formatage des CV, les notes de soumission, la présélection et la sourcing - ce qui ralentissait la mise sur le marché et limitait la productivité, en particulier pour les recruteurs juniors. Continuer comme avant, c'était prendre du retard.

Solution:

Procom a refusé de rester sur la touche. Elle s'est associée à Bullhorn pour adopter Amplify rapidement, choisissant de prendre un risque plutôt que d'attendre que l'IA soit parfaite. En exploitant les agents de présélection alimentés par l'IA, le formatage des CV, les modèles de soumission et les insights générés par chat, Procom a éliminé la friction administrative et a permis aux recruteurs de se concentrer sur un travail à haute valeur ajoutée, orienté vers les relations avec les candidats et les clients. Amplify a également fourni une visibilité en temps réel sur le comportement des recruteurs et des candidats, permettant à Procom d'affiner continuellement la formation, les processus et les stratégies d'engagement.

Résultats:

Les chiffres racontent l'histoire d'une entreprise qui a réécrit les règles:

- **10% des placements ont été générés via l'agent de présélection Amplify le premier mois**
- **Le taux de conversion a bondi de 20% à 33%** grâce à des soumissions plus cohérentes et professionnelles
- **Les recruteurs juniors se sont intégrés plus rapidement**, réduisant drastiquement le délai de productivité
- Les recruteurs **se sont engagés auprès des candidats en dehors des heures de bureau**, quand ils étaient disponibles
- Les équipes ont augmenté la production **sans augmenter les coûts**, créant un avantage

Ce qui t'a amené ici l'année dernière pourrait ne pas te mener là l'année prochaine.

COO, Procom **Wendy Kennah**

Comment Employment Solutions de New York a arrêté d'attendre, automatisé la présélection et a évolué sans limites

Défi:

Les grands cabinets ne peuvent pas évoluer sur les appels téléphoniques seuls. En tant que cabinet de recrutement du secteur léger à haut volume, Employment Solutions de New York a fait face à une réalité que la plupart des cabinets refusent de reconnaître : le recrutement manuel à ce volume ne fonctionne tout simplement pas. Avec des postes nécessitant des placements par classe et des centaines, parfois des milliers de candidatures par poste, il était impossible pour les recruteurs de contacter personnellement chaque candidat. L'approche manuelle a limité les taux de réponse, ralenti l'embauche et stoppé la croissance. L'ancien modèle s'effondrait.

Solution:

Employment Solutions de New York s'est écartée du lot et a adopté Bullhorn Amplify pour automatiser le premier contact et la présélection à grande échelle. En utilisant le criblage alimenté par l'IA, l'équipe a immédiatement engagé les candidats après leur candidature - quelque chose qu'aucune équipe humaine ne pouvait faire seule. Amplify a permis une sensibilisation cohérente et immédiate, a transformé l'expérience des candidats grâce aux interactions vocales et a permis aux recruteurs de se concentrer sur le travail stratégique et à plus haute valeur, tandis que l'IA gérait l'engagement en amont 24h/24, 7j/7.

Résultats:

Les chiffres ont prouvé ce que les actions audacieuses pouvaient réaliser:

- **70% de taux de completion du criblage sur les postes à haut volume**
- **30 placements générés par Amplify** en seulement 6 semaines
- **Note d'expérience candidat de 4,6 / 5**, même dans une main-d'œuvre traditionnellement technophobe
- **Engagement des candidats augmenté de façon exponentielle sans augmenter la charge de travail des recruteurs**

Nous anticipions une certaine résistance à l'engagement avec le cribleur IA, cependant, nous avons remarqué que les candidats l'adorent une fois redirigés vers notre page web. Je pense que l'aspect vocal, puisqu'il s'agit de parole en texte, est extrêmement bénéfique pour ceux qui ne sont pas très férus de technologie."

Technical Project Manager, Employment Solutions of New York **Steven Popovich**

Comment Tal Healthcare a démoli l'ancien modèle, déployé Amplify et redéfini la productivité des recruteurs

Défi:

Sur le marché du recrutement santé en évolution rapide d'aujourd'hui, les flux de travail manuels signifient prendre du retard. Alors que l'IA remodelait l'industrie, Tal Healthcare voulait rester un pas en avant des clients et des concurrents. Les flux de travail existants étaient chronophages, hautement manuels et limitaient la vitesse à laquelle les recruteurs pouvaient passer de l'intake à la soumission. Pour évoluer efficacement avec une équipe allégée, Tal Healthcare devait fondamentalement démonter et reconstruire la façon dont le travail était effectué, sans compromettre l'expérience du candidat ou du client. L'écart entre ceux qui se sont transformés et ceux qui ne l'ont pas fait s'élargissait rapidement.

Solution:

Tal Healthcare a refusé de protéger le modèle défaillant. Plutôt que d'ajuster des processus qui ne fonctionnaient pas, ils ont adopté Bullhorn Amplify pour démonter et reconstruire leurs flux de recrutement de zéro. En intégrant Amplify à chaque étape du processus - y compris l'enrichissement, la présélection et l'automatisation - l'équipe a complètement éliminé les tâches manuelles comme la création de descriptions de poste et le nettoyage des données. Amplify a permis des flux de travail plus rapides et plus cohérents tout en habilitant les recruteurs à se concentrer sur le travail stratégique, orienté vers les relations, et l'engagement des candidats qui ferment réellement les placements.

Résultats:

La transformation a livré des résultats mesurables, rapidement:

- **Descriptions de poste générées en minutes**, éliminant la création manuelle sur une journée complète
- **87% des postes enrichis automatiquement**, améliorant la qualité des données et l'automatisation en aval
- **Les taux de completion de la présélection ont constamment atteint 90%**
- **Augmentation de 21% des candidats placés à partir de leur base de données**
- La productivité des recruteurs a augmenté, soutenant la croissance **sans élargir les effectifs**
- **TL'équipe s'est déplacée du travail administratif à la génération de revenus**

Il y avait autrefois une personne responsable des opérations qui créait des descriptions de poste, ce qui pouvait prendre une journée. Maintenant, avec Amplify, dès que nous ouvrons la description de poste, en quelques minutes une description de poste est chargée dans l'annonce sans aucune intervention humaine."

Vice President of Recruitment Operations, Tal Healthcare **Kelly Santiago**