



## Les trois visages de LinkedIn

Aujourd'hui, LinkedIn est devenu l'endroit incontournable où tout professionnel se doit d'apparaître.

Rachetée 26 milliards de dollars par Microsoft et forte de 500 millions de membres, la plateforme fait cavalier seul en tête des réseaux sociaux professionnels.



### L'entreprise

Fondée dans la *Silicon Valley* en 2002  
 4 milliards de dollars de CA en 2016  
 10 000 collaborateurs  
 Leader incontesté sur son marché



### La plateforme

A la pointe des technologies digitales : *data science and security, artificial intelligence, sorting algorithms*  
 2 nouveaux utilisateurs par seconde  
 Plus de 10 millions d'utilisateurs en France

## D'un catalogue de CV à un *social media*

Comme nombre d'acteurs du numérique, LinkedIn a connu une véritable évolution de son modèle depuis sa création pour se rentabiliser et profiter des innovations technologiques.



### Une plateforme d'auto-promotion ...

- Présenter son parcours professionnel : CV dématérialisé
- Afficher des recommandations et des compétences
- Se rendre facilement lisible et contactable



### utilisée comme outil de recrutement ...

- Un grand nombre de recruteurs 'invisibles'
- Incomparable vivier mondial de candidats
- Catalogue standardisé de compétences et d'expertises



### et devenue réseau social.

- Cultiver son réseau en se connectant à d'autres utilisateurs et en intégrant des groupes
- Échanger à tous les niveaux et partout dans le monde
- Créer et partager du contenu : news, tribunes, vidéos, infographies, etc.

Aujourd'hui, LinkedIn continue d'innover et d'élargir sa gamme de services pour renforcer sa position dominante face à **Viadeo** et de nouvelles plateformes comme **Google for Jobs**. En rachetant **Lynda**, une start-up spécialisée dans les

**MOOCS, LinkedIn compte devenir également un acteur majeur de la formation professionnelle.**

---

## Une base de données exhaustive et puissante qui a ses limites

LinkedIn facilite et élargit le sourcing de candidats mais ne se substitue pas à la valeur ajoutée d'un chasseur de têtes qui sait :

- ***Susciter l'intérêt en se faisant l'ambassadeur de l'entreprise.***
- ***Vérifier en profondeur les informations disponibles sur les profils.***
- ***Mener un assessment complet sur les traits de personnalité, les valeurs et la motivation.***
- ***Prendre des références objectives.***
- ***Accompagner jusqu'au bout le processus de recrutement.***

---

### **En septembre**

Hoogstoël & Associés est fier d'avoir notamment mené le recrutement de Charles-Armand de Belenet comme Directeur Général de Bollinger, et des Patrons Asie et Europe pour la marque APM Monaco.

Hoogstoël & Associés se renforce et accueille dans son équipe Florent Aubert (M2 Business, Law & Economics) et Benjamin Gilet (Sciences Po Paris) comme Junior Consultants.



**Suivez-nous sur LinkedIn ! Et retrouvez-nous sur notre site.**