

Crew lève 2,3 millions de dollars pour faciliter le recrutement de talents

Aujourd'hui, les entreprises se battent pour attirer des talents, notamment dans le domaine de la tech. Pour les aider et automatiser davantage leur processus de recrutement, Crew a mis au point un CRM. Après un an et demi de bêta test, la société lance sa commercialisation à grande échelle et cherche à s'internationaliser.

Temps de lecture : minute

14 février 2023

" La guerre des talents fait que les entreprises ne se contentent plus d'attendre que les candidats viennent à elles ", souligne Amine Skalli, cofondateur de Crew, qui a mis au point un CRM de recrutement grâce au startup studio eFounders. Alors que les recruteurs publiaient autrefois leurs annonces dans le journal et attendaient que des candidats y répondent, le marché du recrutement a totalement changé de visage.

En 2004, déjà, avec l'arrivée d'Indeed, le premier moteur de recherche d'emploi. Rapidement, les entreprises ont été submergées de candidatures. Mais aujourd'hui, la situation s'inverse face à la pénurie de talents. " Beaucoup de métiers n'existaient pas il y a 10 ans, dans la tech notamment. Il y a donc encore peu de profils sur le marché et les entreprises se battent pour attirer ces talents. Elles recherchent des ingénieurs, des products managers. On parle aussi beaucoup d'intelligence artificielle mais les personnes qui maîtrisent cette technologie sont encore rares ", souligne le dirigeant de Crew.

Gérer automatiquement les relances

D'autant que la majorité des personnes sur le marché du travail ne sont pas en recherche active d'un nouvel emploi. " *Les entreprises doivent donc redoubler d'effort afin de sourcer les candidats passifs, ce qui leur demande de faire appel à de nouvelles stratégies pour cibler un grand nombre de personnes qualifiées* ", poursuit Amine Skalli. Pour répondre à ces besoins, le dirigeant a donc fondé la société Crew en septembre 2020, aux côtés de Ruben Gueunoun. La startup a mis au point un CRM qui gère la gestion de la chasse. Après avoir identifié des talents sur LinkedIn ou d'autres réseaux sociaux, Crew prend le relais et permet d'ajouter des candidats à sa base, de les contacter ou de gérer automatiquement les relances, tout en personnalisant les messages, pour gagner en productivité. Le logiciel permet également d'intégrer les différentes parties prenantes - des membres de l'équipe, des conseillers ou des investisseurs - dans le processus de recrutement.

" *Intégrer de l'intelligence artificielle pour les entretiens* "

Pour continuer à améliorer l'outil, Crew vient d'annoncer sa première levée de fonds de 2,3 millions de dollars auprès de business angels comme le cofondateur d'Indeed, le directeur de la technologie de Blablacar, le dirigeant de Pitch ou le directeur produit d'Airbnb. " *Nous voulons notamment intégrer de l'intelligence artificielle à notre CRM pour automatiser la préparation des entretiens mais aussi écrire et personnaliser les messages aux candidats* ", souligne Amine Skalli. Mais surtout, cette levée de fonds va permettre à la société d'entamer sa commercialisation à grande échelle. Après un an et demi en bêta test fermée, la startup qui s'adressait jusque là à une centaine d'entreprises se lance publiquement en libre-service. " *Notre objectif est de s'étendre*

rapidement en Europe, avec pour cible l'Allemagne dans un premier temps. C'est un marché où il y a énormément de besoins sur des profils en pénurie ", estime le dirigeant, qui cible les sociétés dans la tech principalement. Pour ce faire, la startup envisage d'ailleurs de faire passer ses équipes de 8 à 16 salariés d'ici un an.

Article écrit par Jeromine Doux