



*"Les solutions de communication marque employeur LinkedIn nous ont aidé à établir une présence et à nous faire connaître du public et des professionnels."*

Carolin Steller,  
responsable du recrutement

## Étude de cas : Wooga adopte les solutions de recrutement des médias sociaux

La recherche d'emploi prend un caractère social : Wooga choisit les solutions de recrutement stratégique de LinkedIn

### Points principaux

- Wooga a développé un réseau mondial de recrutement sur LinkedIn visant à identifier les candidats qualifiés parmi les utilisateurs de LinkedIn.
- La licence Recruter a permis à Wooga de cibler stratégiquement les candidats potentiels possédant des compétences précises.
- Les Job Slots ont contribué à augmenter le nombre de candidatures à certains postes de Wooga de 10 à 20 %.

### Profil de l'entreprise

Société allemande de logiciels de jeux, Wooga GmbH développe des jeux free-to-play qui peuvent se jouer sur les réseaux sociaux tels que Facebook, et sur les systèmes d'exploitation mobiles tels qu'iOS et Android. La société, dont le siège est à Berlin, compte plus de 250 employés de 40 nationalités différentes. Avec 50 millions d'utilisateurs chaque mois, Wooga est le plus gros fournisseur européen sur ce segment et le troisième au monde.

### Les défis en matière de recrutement

Avec 250 employés recrutés majoritairement hors Allemagne, Wooga est rapidement devenue une entreprise à forte croissance ces quatre dernières années. L'entreprise cherchait donc des solutions de recrutement mondiales efficaces sur des marchés à forte demande comme les États-Unis et l'Europe de l'Ouest, ainsi que dans les pays d'Europe de l'Est. "Notre priorité était d'établir un réseau international pour en tirer les meilleurs talents qualifiés. Cette nécessité a fait de LinkedIn le partenaire privilégié", explique Carolin Steller, responsable du recrutement chez Wooga.

### Les solutions de recrutement LinkedIn

En tant que développeur de jeux sociaux et mobiles, Wooga se doit d'atteindre les candidats sur internet. Étant donné l'abondance de produits disponibles sur le marché, il était difficile de déterminer quelle serait la solution parfaite. Après une période d'essai de 2 mois, les recruteurs de Wooga ont commencé à utiliser un large portefeuille de solutions sur LinkedIn, y compris la solution Premium LinkedIn Recruter, la page Entreprise, les pages Carrières, les Recruitment Ads (annonces de recrutement), les publicités "Work With Us" (Travaillez chez nous) et les Job Slots.

*"Les solutions LinkedIn nous permettent de continuer à renforcer notre marque. La page carrière nous permet de promouvoir les avantages et les valeurs de l'entreprise."*

Les nouvelles fonctions de recherche avancée sur LinkedIn Recruiter ont permis à Carolin Streller de cibler les candidats de façon stratégique et de rechercher des compétences particulières dans des domaines niches. "Cibler le bon groupe est essentiel pour nous, et LinkedIn offre d'excellentes solutions pour relever ce défi. Les algorithmes intelligents des filtres de recherche nous permettent de nous adresser directement aux bonnes personnes."

## Avantages

Wooga exploite la vaste gamme de produits LinkedIn pour toucher les candidats potentiels de manière spécifique. Sur sa page Entreprise LinkedIn, Wooga se présente d'une façon très diversifiée : les candidats intéressés accèdent à des informations générales sur l'entreprise, aux nouvelles sur les produits, ainsi qu'au blog de l'entreprise. Les publicités "Work with us" (Travaillez chez nous) sont utilisées pour démarquer Wooga de ses concurrents. La page Carrières est un outil clé pour motiver les candidats potentiels à postuler et pour mettre en valeur les nouveautés des ressources humaines.

Un autre avantage essentiel pour Wooga est l'opportunité de trouver et communiquer directement avec les candidats passifs grâce à LinkedIn Recruiter. La solution identifie facilement les candidats ayant déjà été contactés pour éviter de les démarcher une deuxième fois.

D'une manière générale, l'adoption des solutions LinkedIn a permis de pourvoir les postes disponibles beaucoup plus rapidement. Les licences Recruiter se sont révélées extrêmement plus rares pour trouver des candidats plus rares. Elles ont permis de toucher une multitude de candidats et de définir des compétences spécifiques afin de retrouver encore davantage les cibles. De plus, les Job Slots sont devenus un pilier important des activités de recrutement.

LinkedIn a largement soutenu Wooga dans la mise en œuvre de sa solution. Wooga a suivi des heures de formations en ligne pour comprendre pleinement les opportunités offertes par la licence Recruiter. Le responsable des relations clientèle LinkedIn était en contact direct avec Carolin Streller pour répondre aux questions sur les autres produits. Pendant une période d'essai de 2 mois, Wooga a pu cerner les diverses interactions entre les produits, ce qui lui a ainsi permis de sélectionner la meilleure solution pour gérer les affaires quotidiennes.

## Les résultats

En six mois, le nombre d'abonnés à la page Carrières a augmenté de 50 % grâce à l'utilisation des divers outils de cette page. Les annonces de recrutement ont augmenté le trafic vers la page Carrières, tandis que le nombre de clics plus élevé sur les annonces prouve que Wooga suscite de l'intérêt en tant qu'employeur. Le fait que Carolin Streller utilise l'outil sans aucune aide supplémentaire illustre l'efficacité de ces solutions. Depuis que Wooga utilise les Job Slots, l'entreprise a enregistré une augmentation des candidatures à des postes spécifiques de 10 à 20 % grâce au fait que chaque Job Slot peut être publié sur différents canaux de communication.

Carolin Streller est enthousiaste à propos de LinkedIn : "Nous sommes ravis des réponses positives que nous avons reçues sur LinkedIn : les gens reviennent, nous remerciant de les avoir contactés, et nous avons ainsi drastiquement étendu notre rayonnement international."

*"Nous avons utilisé la page Entreprise de Wooga avec succès en partageant des nouvelles sur le réseau et en tenant les candidats informés. Les Job Slots sont un outil marketing parfait pour diffuser les annonces, puisqu'ils ciblent les candidats dont les profils correspondent."*

Pour plus d'informations et savoir utiliser les solutions LinkedIn au mieux pour identifier et communiquer avec les professionnels, consultez [fr.talent.linkedin.com](http://fr.talent.linkedin.com).