

Portrait

Trois questions à Christine LIGNIER, directrice d'Experis Executive BU SANTE

Mercredi, 11 Mars, 2015 - 12:15

« Changeons de regard »

Malgré le plein essor des réseaux sociaux professionnels, trouver les profils les plus rares et les plus pointus implique d'aller chercher les talents sur le terrain. Christine LIGNIER, Directrice du pôle Santé chez Experis Executive, cabinet par approche directe, rompue aux recrutements des professionnels de santé depuis près de 15 ans, développe une nouvelle activité dédiée à l'industrie pharmaceutique.



Spécialiste de recherche de profils médicaux pour de nombreux recruteurs, sur quelles missions êtes-vous la plus mandatée ?

Nos missions sont très variées, elles vont de la recherche d'un médecin du travail à celle d'un chirurgien cardiaque prêt à s'expatrier en Chine ou d'un microbiologiste spécialisé dans les infections ostéo-articulaires reconnu à l'international !

Aujourd'hui, la médecine du travail représente près de 50% de notre activité. Toutefois, au-delà de cette fonction très recherchée, nous sommes également sollicités sur des profils de spécialistes de plus en plus rares, notamment les anesthésistes, les radiologues, les cardiologues, les médecins coordonnateurs pour les soins de suite et les gériatres ou les généralistes. Notre activité s'étend également au secteur de l'industrie pharmaceutique, marché dynamique et toujours en plein essor. Aujourd'hui, nous sommes en effet de plus en plus mandatés sur de nombreux postes difficiles à

pourvoir. Résultat de notre expertise sur le secteur de l'industrie au sens large et d'un rayonnement à l'international de ManpowerGroup auquel nous appartenons.

En 2015, notre objectif est d'accélérer le développement de cette activité dédiée aux métiers de l'industrie pharmaceutique.

Quels sont les rôles et qualités d'un bon « chasseur de tête » ?

Dans les métiers de la santé en général, les professionnels n'ont pas besoin de chercher de travail. Pourtant, certains s'interrogent sur leur avenir... Sans pour autant trouver le temps, ni les idées pour faire évoluer leur carrière. Notre rôle est bien sûr d'aller chercher un professionnel en poste et de le convaincre que sa compétence est attendue ailleurs... L'idée n'est pas de débaucher à tout prix mais de trouver une adéquation entre la demande de notre client et les attentes du candidat. Côté candidat, notre mission est comparable à celle d'un Agent, à son service pour lui offrir un regard neuf sur des postes vers lesquels, il ne serait pas orienté spontanément. La valeur ajoutée consiste à faire changer de regard, à lui offrir ainsi de nouvelles perspectives auxquelles il n'aurait pas pensé. Cela implique nécessairement une relation bienveillante basée sur l'écoute et le dialogue, créant une véritable relation de confiance, voire de partenariat à moyen et long terme.

Quel est l'impact du tout digital sur l'avenir votre métier ?

Si les réseaux sociaux, les job-boards, les banques de données « matching offer » sont dans l'air du temps et que personne aujourd'hui, recruteur comme candidat ne peut y échapper, je n'ai aucune inquiétude pour notre avenir. Dans le monde de la santé, nous travaillons sur des métiers de niche qui requièrent des profils de plus en plus pointus et un accompagnement personnalisé des candidats, nécessitant une expertise métier bien particulière... La pénurie de médecins dans certaines spécialités perdurera très certainement pendant les dix prochaines années.

Les robots qui sélectionnent des mots-clés ou des profils types aussi sophistiqués soient-ils, ne pourront, fort heureusement, pas remplacer la relation humaine et le contact personnel.

Ces outils, comme les job-boards, lorsqu'ils sont ciblés sur des métiers très spécifiques (ce qui est trop rare encore) sont utiles en matière de veille sur le marché, mais rien ne remplace le contact humain sur le terrain. Par ailleurs, il ne faut pas négliger que notre métier n'est pas seulement le simple placement d'un candidat dans un poste mais également le suivi tout au long de sa carrière s'il le souhaite. C'est cette confiance sur le long terme qui tisse nos relations avec nos clients et nos candidats. C'est bien le développement de ce réseau humain de proximité, dans la durée qui permet de trouver les « perles rares ».

[Tous les portraits](#) [1]

URL source: <http://www.guidepharmasante.fr/actualites/trois-questions-christine-lignier-directrice-dexperis-executive-bu-sante>

Liens

[1] <http://www.guidepharmasante.fr/actualites/portraits>