

www.koans.fr

Clients



KOANS et Candidatus

[KOANS](#) a accompagné son partenaire, l'éditeur de logiciels [Candidatus](#), dans son développement commercial.

Cet accompagnement a consisté, d'une part, en un positionnement de son offre par rapport au marché et à la concurrence. KOANS a, d'autre part, généré les premiers leads sur de nouveaux segments.

Faisant suite à cette intervention, [Candidatus](#) annonce pour fin mai la Version 2 de sa solution ASP de gestion de candidatures. Cette solution offre déjà aux recruteurs un gain de temps et une augmentation de la qualité de leurs recrutements, grâce entre autres à un outil d'aide à la décision innovant.

Cette nouvelle version conserve sa simplicité de mise en œuvre et intègre un traitement global des formats : email, papier, site Internet de l'entreprise...

Les candidatures spontanées sont également automatiquement classées dans des dossiers pour une exploitation rapide.

Candidatus proposera le tarif de la Version 1 aux contacts qui se recommandent de la société [KOANS](#).

« L'intervention de KOANS et son expertise nous a permis de développer de nouvelles fonctionnalités en Version 2 pour améliorer la réactivité de nos clients, comme par exemple dans l'identification des meilleures compétences et le partage d'information entre les commerciaux et l'équipe RH »

M. Eric CADOT, Directeur Associé de Candidatus

Candidatus est un éditeur innovant de logiciels à destination des recruteurs, spécialisé dans la réception, le traitement et la gestion des candidatures.

Pour en savoir plus : www.candidatus.com

[KOANS](#) et Le High Tech Business

Actualités



Le High Tech Business Club (HTBC), créé en 2002 suite à un voyage d'affaires aux USA et présidé par André DAN est un club international d'affaires, destiné à développer les relations pour faire plus et mieux des affaires.

Le réseautage (networking) professionnel dans le monde high tech a au moins 4 avantages par rapport aux autres secteurs d'activité :

- 1 - c'est un secteur qui change plus vite que les autres, et cette exigence d'adaptabilité pousse à développer continuellement son réseau
- 2 - la capacité d'utilisation des technologies (Internet, conférence audio/vidéo...) pour ouvrir des opportunités de réseautage et les suivre
- 3 - la dimension globale, internationale des produits et services
- 4 - le tutoiement plus facile qu'ailleurs

Parmi les 1500 personnes qui ont participé aux événements du Club, beaucoup ont leur réseau dans d'autres pays européens, en Afrique du Nord et en Asie.

André sur les conseils d'un entrepreneur/éditeur écrit un ouvrage qui aura pour titre « Le Réseautage Professionnel » et étudie la façon de faire du réseautage :

<http://www.high-tech-business.com/fr/multipage.xml?pg=5&id=80547>

Merci d'y contribuer !

« Tenez-vous au courant des événements du Club <http://www.high-tech-business.com> : prises de contact, échanges avec nos amis de [KOANS](#), et faire du bon réseautage d'affaires en joignant l'utile à l'agréable » André DAN Dirigeant du HTBC

Ce mail vous a été adressé en tant que professionnel, personne morale identifiable dans nos bases de données constituées à partir de nos échanges téléphoniques ou à partir de bases de données nationales de type INPI, INSEE et Greffes. La Loi sur la Confiance dans l'Economie Numérique (LCEN), adoptée le 13.05.2004 par le gouvernement français est destiné à favoriser le développement du commerce par Internet et à clarifier les règles pour les consommateurs et partenaires. La LCEN autorise définitivement la prospection directe par messagerie électronique, sans consentement préalable, à destination des "personnes morales", sociétés, entreprises, les associations immatriculées à l'INPEE ayant un numéro SIRET-SIREN, professions libérales, artisans et collectivités publiques. Conformément à la LCEN, si vous souhaitez ne plus recevoir de mails de la société KOANS nous vous remercions de bien vouloir nous le préciser en envoyant un message à infos@koans.fr