

Communiqué de Presse :

Hubworkair transforme le métier de chasseur de tête dans le secteur aéronautique.

Paris, le 23/05/2017,

Hubworkair, la plateforme de mise en relation entre les talents et les sociétés du secteur aéronautique, transforme le métier de chasseur de tête. En s'appuyant sur le digital, Hubworkair souhaite disrupter les processus de recrutement dans le secteur de l'aviation en ouvrant le métier de chasseur de tête à tous les types de talents (mécaniciens, ingénieurs et consultants). La vision est de répondre aux enjeux d'actualité de l'emploi, en France et à l'étranger.

La société, créée par Yoann Huang et Romain Rochet en Mars 2016, vient de créer le premier algorithme de matching dans l'aviation. Cet algorithme leur permet de répondre très rapidement à un besoin client en proposant les 3 profils qualifiés et vérifiés qui ont le pourcentage de matching le plus élevé. Le pourcentage est basé sur le principe de matching des sites de rencontres et prend en compte les compétences techniques, les expériences et les soft skills de chaque candidat enregistré sur la plateforme (www.hubworkair.com).

Parmi les services innovants, la startup Française propose également un service d'interviews vidéos en ligne. Les talents peuvent ainsi enregistrer leurs réponses à 6 ou 8 questions, en vidéo, sur leur smartphone, tablette ou ordinateur. Les sociétés gagnent ainsi beaucoup de temps et de flexibilité pour se faire un premier avis sur le candidat. Hubworkair indique même que certains de leurs clients ont déjà recruté des talents sans les rencontrer physiquement, en se basant uniquement sur la vidéo.

Avec plus de 900 talents, 100 offres d'emploi et 60 clients, la volonté d'Hubworkair est de construire une véritable communauté de talents avec une plateforme collaborative où chacun peut y gagner. Le service de cooptation proposé par la plateforme illustre bien cette dynamique en rémunérant 250€ les talents qui parrainent d'autres profils pour des missions ou des emplois.

Hubworkair innove également sur le business model, avec une offre de rémunération au succès alors que le secteur de l'aviation fonctionne généralement avec des acomptes non remboursables. Pour le recrutement d'employés, la commission est de 10% du salaire annuel brut (payé une fois lorsque le talent est embauché). Pour le recrutement de freelancers, la commission est de 10% de la facture du Freelance (payé mensuellement).

Les fondateurs d'Hubworkair sont ravis de constater que la croissance de leur communauté de talents et de clients confirme l'attrait pour ce secteur et ce business model. Avec une première levée de fonds en Novembre 2016, ils ont pu accélérer leur croissance sur le marché français. Ils souhaitent désormais réaliser une seconde levée de fonds d'ici la fin de l'année pour s'étendre cette fois ci à l'étranger.

Contacts Presse

Romain ROCHET
Co-fondateur
+33 6 54 76 25 06

romain.rochet@hubworkair.com

Yoann HUANG
Co-fondateur
+33 6 27 96 02 46

yoann.huang@hubworkair.com