

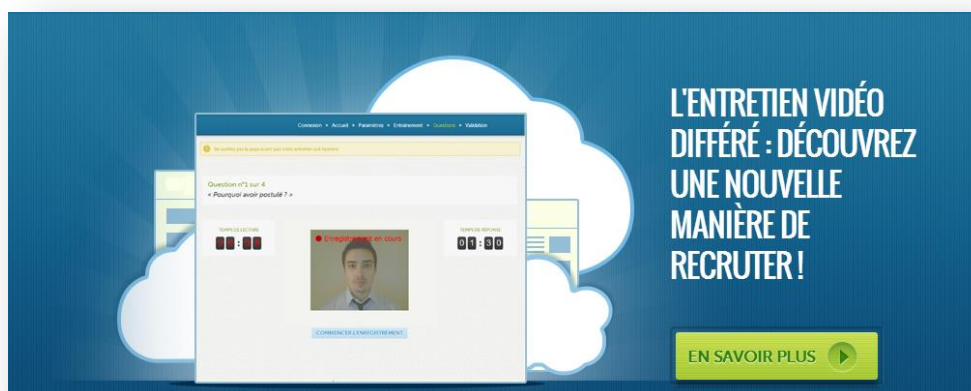
EASYRECRUE lève 500K€ en amorçage pour déployer sa solution innovante d'entretiens vidéos différés

Paris, le 17 février 2014

Cinq mois seulement après sa création, la société EASYRECRUE – spécialisée dans l'édition de solutions SAAS à destination des professionnels du recrutement – annonce un premier tour d'amorçage de 500K€ auprès d'investisseurs privés.

La plateforme easyRECrue® permet aux recruteurs de réaliser **des entretiens vidéo différés** afin d'optimiser l'étape de présélection des candidats ayant répondu à une annonce.

En pratique, au lieu de réaliser des entretiens téléphoniques classiques, le recruteur prépare sur easyRECrue un questionnaire auquel les **candidats seront invités à répondre en vidéo, avec leur webcam**. Les vidéos reçues sont ensuite centralisées sur l'interface du recruteur qui peut les **comparer de manière collaborative** avec son équipe et retenir ainsi les meilleures candidatures.



Inspirée par les **succès fulgurants de sociétés américaines** positionnées sur le même créneau, EASYRECRUE a pour ambition de devenir le leader européen sur ce marché en plein développement.

Suite aux trois premiers mois de commercialisation la société a déjà **gagné la confiance de 28 clients** parmi lesquels des groupes de premier rang comme **TOTAL, GROUPAMA ou AUCHAN**.

*«Nous avons connu un déploiement commercial extrêmement rapide ; notre solution répond à un **vrai besoin des recruteurs**»* commente Mickaël CABROL, le fondateur de la société ; *« Ce premier tour de table va nous permettre de **consolider notre leadership en France** et d'entamer la **conception de nouveaux outils** liés à la présélection de candidatures »*

La commercialisation de la solution se fait via **la vente de licences utilisateurs**, pour des budgets variant de 600€ à 10 000€ par mois selon les besoins des clients.

La société vise un **chiffre d'affaires de 15M€ à 5 ans** et prévoit le déploiement de ses solutions en Europe dès 2014.