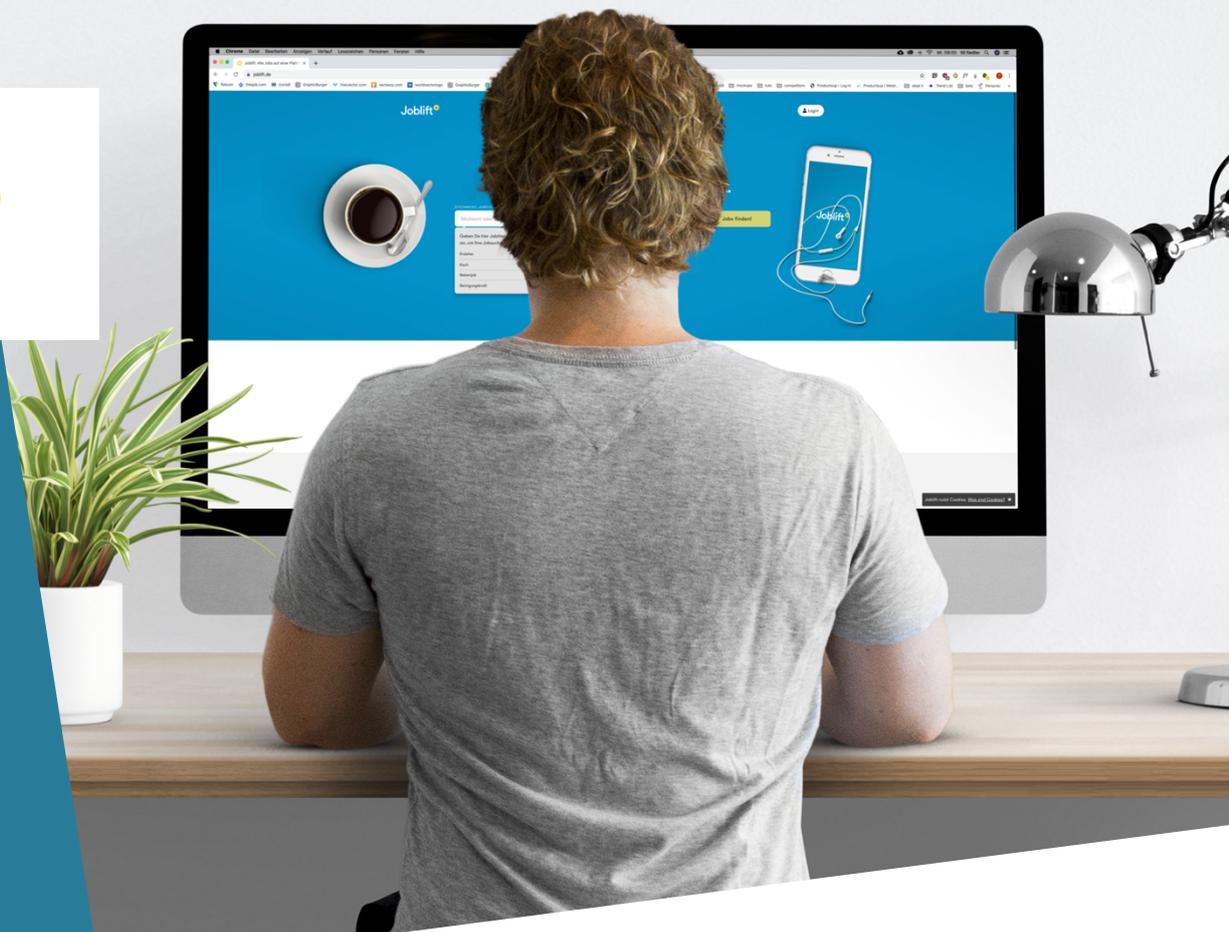


The Joblift logo consists of the word "Joblift" in a bold, black, sans-serif font, followed by a yellow triangle icon pointing upwards.

CAS CLIENT

Comment Joblift intègre en  
**30 minutes** les données de ses  
partenaires à son catalogue d'offres.

Productsup<sup>7</sup>

## Le cas

**Joblift** est une plateforme pour l'emploi permettant une recherche d'emploi intuitive et fluide. Présent en **France, en Allemagne, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et aux États-Unis**, Joblift travaille avec plus de **4000 partenaires** afin de rendre disponible sur son site plus de **dix millions d'offres d'emploi**.

Le portefeuille de fournisseurs et la base d'utilisateurs de Joblift sont en constante expansion. Pour l'équipe Business Development en charge de la gestion et diffusion des offres, cela implique de devoir intégrer et gérer les flux de centaines de fournisseurs afin de garantir aux utilisateurs des offres à jour. Mais l'équipe était jusqu'alors fortement dépendante du département informatique pour intégrer les données de ses partenaires, limitant son autonomie et son efficacité.

Pour continuer à faire évoluer les activités de l'entreprise, Joblift avaient besoin d'une solution permettant à l'équipe Business Development d'intégrer et de gérer de façon autonome les flux de données de ses fournisseurs.

### EN BREF

**Nombre de marchés : 5**

**Nombre d'offres listées sur la plateforme :**  
plus de 10 millions.

**Temps moyen pour intégrer les données d'un nouveau partenaire : 1 à 3 jours**

**Cas d'usage : Supplier onboarding**

#### Objectifs :

- › Réduire la durée d'intégration d'un flux partenaire.
- › Diminuer le temps nécessaire à la mise en ligne d'annonces.
- › Permettre à l'équipe Business Development de gérer les flux sans intervention du service informatique.



# Les challenges

L'équipe Business Development de Joblift est confrontée à trois problèmes majeurs pour la gestion des flux d'offres d'emploi.

## 1. Adapter les flux des partenaires aux spécifications de la plateforme Joblift

La plateforme Joblift possède des exigences spécifiques quant aux types d'informations qu'elle peut héberger. Les fournisseurs, eux, envoient des formats de données variés que le service informatique doit ensuite transformer avant de pouvoir les héberger sur la plateforme.

Avec l'ancienne configuration, **intégrer les offres d'un nouveau partenaire pouvait prendre plusieurs jours** au service informatique, souvent occupé par d'autres tâches. Avec la croissance de l'entreprise, le retard sur l'ajout de ces nouvelles données devenait un frein au développement de Joblift. L'équipe se devait de trouver une meilleure approche pour intégrer ses fournisseurs et gagner en indépendance vis-à-vis du service informatique.

## 2. Maintenir des listes d'offres d'emploi à jour

Dans le secteur du recrutement il est essentiel pour les employeurs, comme pour les demandeurs d'emploi, de pouvoir réagir rapidement. Les partenaires de Joblift transmettent ainsi **quotidiennement plusieurs mises à jour** de leurs listes d'emplois. Mais faute d'outils et de ressources appropriés, l'équipe Business Development pouvait difficilement tenir ce rythme de publication.

À cela, s'ajoute alors le fait que ces mises à jour ne prennent pas toutes la même forme. Les partenaires

fournissent parfois des fichiers incluant de nouvelles offres, ou des modifications concernant des offres précédentes ou encore des fichiers vides pour indiquer la suppression d'une offre.

Enfin, Joblift étant actif dans de nombreuses régions du monde, les mises à jour devaient souvent être apportées sur plusieurs sites web simultanément (.com, .fr, .uk, etc.). **Et ce qui devait pouvoir être mis en œuvre en quelques minutes pouvait ainsi parfois prendre plusieurs jours.**

## 3. Rendre autonome l'équipe Business Development sur l'intégration des flux des fournisseurs

L'équipe Business Development de Joblift est responsable du catalogue des offres. Mais elle est alors dépendante d'un service informatique surchargé pour effectuer l'analyse du catalogue d'offres ou la vérification de l'état des flux.

Même une fois un flux intégré sur la plateforme, l'ajout d'un mot et le changement d'une description implique du code informatique, empêchant l'équipe Business Development d'intervenir de façon autonome. Face à ces défis, il était devenu **essentiel pour Joblift de trouver une solution simple pour intégrer et optimiser les flux d'offres** sans intervention du service informatique.

# La solution

Une fois **Productsup** déployé pour gérer leurs flux d'offres, l'équipe Business Development de Joblift a constaté de nettes améliorations quant à leurs capacités globales d'intégration de fournisseurs.

## 1. Modèle d'export sur-mesure pour la plateforme de Joblift

Pour permettre à l'équipe Business Development **d'intégrer de façon autonome de nouveaux fournisseurs**, Productsup a développé un modèle d'export de données personnalisé. Avec un outil pouvant intégrer des données de n'importe quel format, il est devenu plus rapide pour les équipes de Joblift d'intégrer les données de leurs fournisseurs. Qu'importe le type ou la taille des fichiers, l'équipe Business Development peut désormais structurer les données pour répondre aux exigences de format de leur plateforme.

De nouveaux tableaux de bord ont également permis aux équipes de Joblift de surveiller les erreurs et de veiller au bon déroulement de toutes les exportations.

## 2. Mises à jour automatiques des listes d'emplois

Grâce à Productsup, l'équipe a pu planifier des imports réguliers pour chacun des partenaires de la plateforme. Afin d'accélérer le processus, Productsup a également développé un import personnalisé, permettant de distinguer automatiquement les différents types de fichiers en fonction des mots-clés contenus dans les titres des fichiers. Des termes comme "NEW", "DELETE", ou "CHANGE" déclenchent ainsi de façon automatique les actions d'import adéquates, assurant des offres d'emploi toujours à jour.

Productsup a également permis à l'équipe Business Development de classer les flux en fonction des pays de destination, leur assurant ainsi des **mises à jour spécifiques pour chacun des sites et des régions**.

## 3. Outils et interfaces simples d'utilisation

Avec Productsup, l'équipe Business Development a la garantie de pouvoir travailler en toute autonomie. Les interfaces de la solution sont intuitives et permettent à n'importe quel utilisateur de modifier des flux, de faire des analyses ou d'expérimenter sans intervention du service informatique.

L'équipe Business Development est maintenant en mesure d'apporter des changements sur des flux existants et d'automatiser les processus d'import des offres. Pour gagner du temps, l'équipe peut également appliquer des **modifications groupées**, comme par exemple **modifier un ensemble de valeurs d'attributs**. Lorsque les partenaires demandent des modifications, l'équipe Business Development peut intervenir elle-même.



« Productsup a changé notre vie : accéder aux informations de nos flux est devenu un jeu d'enfant, surtout avec une UX aussi intuitif ! »

**Chandra Asare**

Responsable Operational Excellence



## Les résultats

Avec Productsup, les équipes de Joblift ont repensé leur approche de la gestion des flux. Plutôt que de dépendre du service informatique pour intégrer chaque fournisseur, l'équipe Business Development peut désormais structurer et traiter elle-même les flux d'offres. **Le temps d'intégration a été réduit de plusieurs jours à quelques dizaines de minutes.**

Il est devenu beaucoup plus simple pour Joblift de développer son activité et d'atteindre rapidement de nouveaux marchés.

N'ayant plus à dépendre du service informatique pour la modification ou l'analyse des flux, ou encore pour la mise à jour des offres d'emploi, l'équipe Business Development peut désormais implémenter en quelques minutes des changements. De son côté, le département informatique gagne également du temps et peut se consacrer à d'autres activités.

Joblift est également en mesure **d'exporter des offres d'emploi vers différents sites partenaires, comme Facebook et LinkedIn**, grâce aux modèles d'export préconfigurés dans Productsup, ce qu'il leur était auparavant impossible.

En déployant Productsup, les équipes de Joblift ont ainsi gagné en efficacité et en agilité et amélioré leur gestion des données au niveau de l'entreprise.



« Productsup nous permet de gérer et d'intégrer facilement les flux au quotidien. C'est une aide considérable pour la croissance de notre activité ! »

**Benjamin Schoelzel**

Directeur des opérations



3  
30

L'ensemble des données de  
clients intégré en seulement  
minutes

## À propos de Joblift

**Joblift** est une plateforme pour l'emploi permettant une recherche d'emploi intuitive et fluide. Joblift utilise les toutes dernières techniques de machine learning et perfectionne son algorithme au big data. Grâce à cela, sont créés des matchings pertinents et précis entre recruteurs et candidats. Présents en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et aux États-Unis, Joblift travaille avec plus de 4 000 partenaires afin de rendre disponible sur son site plus de dix millions d'offres d'emploi.

**Joblift** 



**Productsup**<sup>1</sup>

**Prêt à améliorer la façon dont vous intégrez des partenaires ?**

Contactez-nous pour découvrir comment Productsup peut vous aider.