

Mélanie Léouffre & Nolwenn Stéphann



LE MANTRA DE MÉLANIE :

« L'AUDACE RÉUSSIT À CEUX QUI SAVENT PROFITER DES OCCASIONS. »
- MARCEL PROUST



Yes We Move

Mélanie a voulu donner un nouveau souffle à sa carrière professionnelle et prouver aux autres mais surtout à elle-même qu'elle peut monter une entreprise. Elle repart alors de zéro et se forme aux ressources humaines. Accompagnée de Nolwenn, son associée, elle crée un cabinet de conseil RH nouvelle génération qui ambitionne de (ré)concilier candidats et recruteurs.

Après son école de commerce, Mélanie s'exerce au marketing dans de grands groupes pendant 12 ans.

Nous avons déménagé à plusieurs reprises au gré des mutations de mon mari, ce qui m'a obligée à chercher du travail et à être régulièrement dans des processus de recrutement. Lors de notre dernier déménagement à Montpellier, l'idée de l'entrepreneuriat a commencé à me titiller.

...abord à monter...
...les conjoints et les conjointes
...leur recherche d'emploi. Pendant
...elle participe à un boot-
...confinement, elle prend la
...pour entrepreneurs et prend la
...de se lancer.

J'avais toujours eu beaucoup d'idées mais jamais ni le courage ni même l'envie de me lancer. J'appréciais le confort du salariat. En arrivant à Montpellier, j'ai eu envie de me prouver que je pouvais aller au bout de mon idée. C'était un challenge personnel. J'ai rencontré Nolwenn par un joli hasard du réseau et en parallèle l'incubation a démarré. Ensemble, nous avons monté une offre complète.

LE JOUR OÙ...

J'ai compris qu'on avait ce qu'il fallait pour réussir est le jour où nous avons animé avec Nolwenn une journée d'ateliers RH pour un incubateur de l'agence de développement économique de la région. Nous étions à l'aise, pertinentes et surtout complémentaires. J'ai compris que nous apportions une solution pratique et surtout complémentaire aux entreprises. À partir de cette journée, nous avons décidé de donner une nouvelle dimension à notre offre BtoB.

LE MOMENT LE PLUS MARQUANT ?

En octobre dernier, nous avons célébré les 2 ans d'existence de Yes We Move. Nous avons réuni nos movers (les particuliers que nous avons accompagnés), nos clients entreprises, nos partenaires et nos familles. Nous avons reçu des témoignages très touchants. C'était un événement que nous souhaitions organiser depuis un moment, pouvoir mettre en relation candidats ou salariés et entreprises, créer des liens, du réseau entre des personnes qui ne se seraient probablement jamais croisées.

...conseil
...de réconcilier can-
didats et recruteurs en accompagnant
à la fois les entreprises TPE/PME dans
la construction et la valorisation de leur
stratégie RH et les particuliers dans leurs
réflexions sur leurs projets professionnels.

Notre crédo est de mettre l'expérience candidat / collaborateur au centre du processus de recrutement. Nous proposons aux particuliers des bilans de compétences. Et avec nos clients entreprises ou incubateurs, nous abordons des thématiques RH comme les premiers recrutements, la marque employeur, l'onboarding ou encore le management, sous forme d'accompagnement ou de formation.

LE CHIFFRE :

100

100 c'est notre NPS actuel. NPS pour Net Promoteur Score, l'indicateur qui mesure la probabilité que nos bénéficiaires nous recommandent (le score maximum est de 100). Nous avons aussi 5 étoiles sur Google.

La satisfaction de nos clients est ce qui compte le plus pour moi, sûrement car je viens du marketing. Un commentaire d'un client satisfait est encore plus précieux qu'une facture (même si on aime aussi faire du chiffre !)