



## Case study: Méditel

Méditel looks to target new recruits on  
Viadeo

# Méditel's challenge in Morocco



**méditel was created in 2000, and is now the second most important phone carrier in Morocco. Every day, more than 1,000 Méditel staff work hard to serve over 11.5 million customers.**

méditel understands that recruiting top talent plays an essential role in consolidating its place as a major player in the Moroccan telecom industry.

In this growing and highly competitive sector, méditel is looking for specialized individuals with a strong potential for growth. The targeted profiles are young and usually found outside traditional media.

That is why, in addition to its proximity hiring policies, méditel has implemented online recruitment practices on Viadeo.



# Objective: attract more applicants and identify targeted profiles

**A solid member base**

**1 million**

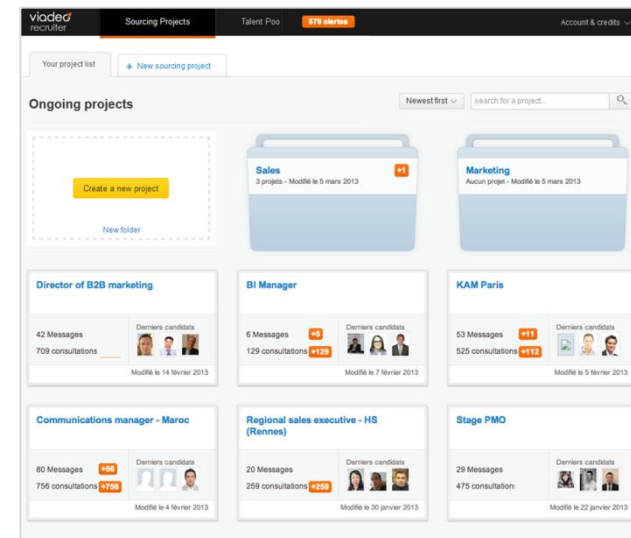
Viadeo members in Morocco

**84%**

of recruiters are ready to use Viadeo for a recruiting project

Sources : Viadeo / MCRM Consulting survey, July 2012

**An efficient tool: Viadeo Recruiter**



## Recruit in project mode

Regroup features and optimize your search:

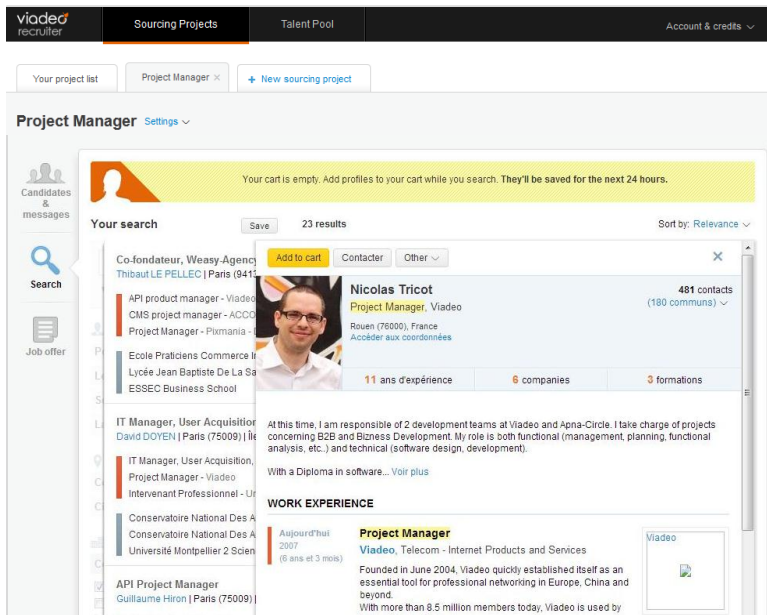
- Post your job offer
- Use the search engine
- View candidates

## Manage your Talent Pool

- Select relevant profiles
- Exchange with applicants
- Build your Talent Pool

# Recruiting faster and more efficiently

## Viadeo Recruiter: source candidates or post offers



Viadeo is the most popular professional social network (PSN) among Moroccan recruiters and applicants.

That is why méditel has implemented a recruiting strategy on Viadeo to reach its targeted profiles.

When a particular recruitment project calls for confidentiality, recruiters use the Talent Search to source and directly contact relevant profiles.

When recruiters wish to communicate their hiring needs, they use Viadeo to post their offers.

# Recruiting faster and more efficiently

**Offre d'emploi Meditelecom : Vendeurs**

Parue le 23/02/2013

Commerciaux - Ventes - Distribution

Morocco - Toutes les localisations

CDI

Beune diplôme

Transmettre Ajouter Share

Postuler

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons des vendeurs au sein de nos agences sur tout le Maroc.

Votre principale mission sera d'assurer la vente, le service après-vente, ainsi que le support nécessaire aux clients et veiller à l'amélioration continue de la satisfaction client.

Ainsi vous aurez pour principales responsabilités :

- Assister et orienter les clients vers les meilleurs choix selon leurs besoins.
- Assurer la vente des packs prépayés et recharges.
- Assurer la vente des produits postpayés et suivre les dossiers des clients jusqu'à activation des lignes, en coordination avec les différents intervenants.
- Assurer le service après-vente.
- Traiter les échanges des cartes perdues, volées ou obsolètes.
- Traiter les réclamations des clients et/ou coordonner les opérations de traitement avec notre centre de relation client.
- Participer à l'agencement des vitrines et au merchandising en vue de mettre en valeur les produits Meditel.
- Elaborer des reporting réguliers.

De formation Bac +2/4 en commerce ou gestion, votre première expérience (ou stage) dans la vente ainsi que votre goût prononcé pour les nouvelles technologies sont vos atouts.

Personne de terrain, vous faites preuve d'un tempérament de conquête, vous êtes persévérant, rigoureux et dynamique et vous savez convaincre.

Votre talent et votre implication seront récompensés par de nombreux challenges et de réelles opportunités d'évolution.

Merçi de préciser votre région et de mentionner si vous êtes mobile.

**Ma candidature**

Tous les champs marqués d'une astérisque(\*) sont obligatoires.

**Meditel**

**Camilia Ben Brahim**  
Responsable recrutement, Meditel  
64 contacts | Être présente

Activez votre réseau

+500 contacts de votre réseau travaillent dans le secteur  
Opérateur de télécommunications

Vous n'avez pas de contacts dans cette société  
Trouver des contacts travaillant chez Meditelecom.

Coordonnées de l'entreprise

Site de l'entreprise

*“As part of our global recruiting organization, Viadeo allows us to recruit faster and more efficiently. The returns have been qualitative and well targeted .”*



**Camilia Ben Brahim**  
HR Business Partner at meditel

# Results: 3 successful hires thanks to Viadeo

In 2012, méditel recruited 3 people on Viadeo.

Out of the 5 offers posted, 2 led to successful hires.

The 3rd person recruited was originally identified thanks to the Viadeo Talent Search.

*“Viadeo members are highly reactive and easy to reach. Viadeo helps us find all sorts of profiles in Morocco and abroad.”*



**Camilia Ben Brahim**  
HR Business Partner at méditel

## On social networks, recruiters can:

86%

- Access a larger database.

80%

- Save time on the hiring process

70%

- Access profiles of members who are currently employed

63%

- Get more relevant data on applicants

41%

- Innovate and differentiate themselves

32%

- Improve their recruiter branding