



Profilsoft ouvre début juin son premier bureau à Londres

Lille, le 30 mai 2011 – Profilsoft, l'éditeur français de solutions de gestion de recrutement en mode SaaS se développe à l'international avec comme première implantation dès le mois prochain : l'Angleterre.

Bilan et Stratégie

Acteur majeur du marché français, Profilsoft a connu en 2010 une croissance de son chiffre d'affaires de plus de 30%. Fin Avril 2011, Profilsoft réalisait déjà 40 % de ses objectifs fixés pour 2011. Le taux de croissance du chiffre d'affaires prévisionnel pour 2011 est de 30%.

2011 est une année placée sous le signe de l'ouverture internationale pour l'éditeur. Actuellement Profilsoft compte de nombreux utilisateurs dans plusieurs pays et cela sur 4 continents. Le logiciel Profilsoft est traduit dans 7 langues.

Dans le cadre de son développement international, Profilsoft ouvre son premier bureau international à Londres début juin. C'est dans les bureaux du groupe CareerBuilder (numéro 1 de l'emploi en ligne aux Etats-Unis) avec qui il est affilié depuis 2008, que Profilsoft fera ses premiers pas dans ce pays. L'éditeur possède déjà quelques références en Grande-Bretagne notamment dans les secteurs de la santé, des énergies et des services à la personne. Profilsoft compte développer des partenariats avec notamment des multi-diffuseurs d'annonces.

Perspectives

Dans la continuité de sa stratégie de développement à l'international et des 25 contrats signés début 2011, Profilsoft continue sur sa lancée, confirmant ainsi la capacité de sa solution à répondre aux besoins des recruteurs. Le retour sur investissement des clients est avéré : la solution permet un gain de temps faisant économiser jusqu'à « un jour par semaine » selon certains clients ainsi qu'une réduction des coûts de recrutement.

25% des contrats signés en 2011 sont des contrats signés avec des clients étrangers basés au Royaume-Uni, en Suisse, au Maroc, en Tunisie en Allemagne ainsi qu'en Grèce et en Suède.

Actuellement 7% des clients Profilsoft sont des clients internationaux, l'objectif est d'atteindre 25 % du parc clients d'ici 2013, soit une soixantaine de clients. Le début d'année prometteur confirme cette perspective.

En parallèle, Profilsoft continue d'innover et consacre annuellement 20% de son chiffre d'affaires à la veille fonctionnelle et la Recherche et Développement. Celle-ci est effectuée en étroite collaboration avec les clients utilisateurs qui sont également des partenaires, source d'idées novatrices et de perfectionnement du logiciel.

A propos de Profilsoft

Profilsoft est un éditeur de solutions de gestion de recrutement créé en 2003.

Le logiciel Profilsoft couvre l'ensemble des besoins des services recrutement, de la demande de poste à l'embauche du candidat en passant par le multipostage des annonces sur les différents sites emploi.

Actuellement Profilsoft intervient auprès de 200 clients et de 4 000 utilisateurs à travers le monde, traitant plus de 800 000 CV annuellement.

Les solutions de Profilsoft sont essentiellement commercialisées en mode SaaS (Software as a Service) et couvrent en intégralité la gestion du recrutement interne et externe.

Profilsoft compte de nombreux clients, de toutes tailles et dans tous les secteurs d'activité :

- **Conseil/Service** : MCA Ingenierie, Telindus (Belgacom IT), BK Consulting, AKKA Technologies, SPIE OGS, Datavance, DCS Easyware, Groupe Hélice, Ajilon
- **Interim** : Leader TT, Manpower Suisse, Adequat interim, Adecco
- **Cabinets de recrutement** : Selescope, Menway, Mercuri Urval
- **Entreprises** : MIDAS, TBWA, Securitas Direct, Groupe Patrice Pichet, Supermarchés Match, Générale de Santé, API Restauration, Demathieu Bard, Ramery, Mediaveil, Groupe SAUR, Voies Navigables de France, Yoplait, numericable, Pomona, Leroy Merlin
- **Secteur public** : IFREMER, Communauté Urbaine de Lille, Mairie de Rouen, Région Rhône Alpes, CG 42, Mairie d'Orléans, Région Bretagne

Pour toute demande d'informations merci de contacter :

Contact Presse

Mélanie McGavigan

Tel : 03 28 33 49 60

e-mail : mmcgavigan@profilsoft.com