

UN JOUR UN JOB

5 mai 2020

Antoine Ribes

Key Account Manager Iziwork



« On se tient prêts à tout relancer dès qu'un client appuiera sur le bouton. »

#1J1J



Ma
wen
zi

| PARTNERS

C'est quoi ton Job ?

**Je m'appelle
Antoine,**



et j'ai rejoint Iziwork il y'a 2 ans en tant que Key Account Manager. Iziwork est une plateforme permettant aux entreprises de recourir à l'Intérim de façon intégralement digitale. Nos clients se trouvent aujourd'hui dans les grands secteurs pourvoyeurs d'Intérim : Logistique, Industrie, BTP et Services. Après deux années d'activité, nous comptons plus de 350'000 Iziworkers qui interviennent auprès de +1500 clients.

Comment ça va depuis le 10 mars ?

Par rapport à la semaine du 9 mars, c'est sûr, notre activité a décrue de façon conséquente ; mais on note toutefois deux effets inverse sur le business depuis de début du confinement :

A Isopérimètre, nous avons connu une baisse assez effarante auprès de nos verticales métiers intégrant les activités « non essentielles », et les besoins ont chuté auprès de nos clients non-alimentaires.

En revanche, certains secteurs critiques fonctionnent désormais en flux tendus. Nos clients de l'alimentaire, qui recouraient essentiellement à nous pour leurs besoins en entrepôt, ont besoin de tourner à plein régime malgré l'incapacité de certains de leurs salariés à se rendre au travail, et nous sollicitent pour pourvoir des besoins en magasin. A ces clients qui nous ont sollicité de façon tactique, nous espérons pouvoir apporter une réponse dans la durée



Quelles actions ont été entreprises chez IZIWORk ?



Très rapidement, on a pu s'appuyer sur des plans de relance, déclinés par ligne d'activité. Un plan pour le Business Development, et un autre pour le marketing, qui me concerne. L'idée, c'était d'être prêt à staffer tous nos Iziworkers dès le 27 Avril, date initialement envisagée pour la reprise... Pour cela, on a fait l'exercice d'estimer avec nos clients l'impact que pouvait avoir la crise sur leurs besoins en Interim. En prenant compte l'activité et la saisonnalité, on leur apporte un regard extérieur intéressant sur leurs futurs besoins RH, effort qui, je pense, a été apprécié.

En gage de ré-assurance, nous avons dès le début de la crise offert à nos intérimaires une téléconsultation, qu'ils peuvent activer quand ils le souhaitent par l'intermédiaire d'un partenariat avec Qare . Surtout, nous avons accompagné nos clients vers un arrêt « en douceur » de leurs contrats, ce qui a permis d'amortir le choc auprès de nos Iziworkers que nous avons à cœur de fidéliser. En composant avec leur géographie, et en leur offrant une réelle visibilité sur les perspectives de redémarrage, on se tient prêts à tout relancer dès qu'un client appuiera sur le bouton.

UN MOT



pour la fin
peut-être ?

Yes ! T'es pas le seul à mener une étude sur les impacts de la crise, nous aussi on le fait donc si tes lecteurs souhaitent y répondre , qu'ils passent sur notre site !

UN JOUR UN JOB

La situation liée au Covid-19 est non seulement inédite mais déstabilisante pour tous les acteurs de notre économie, et chacun d'entre nous doit y faire face. Après l'étonnement, l'inquiétude et la sidération, le temps est aujourd'hui à la réflexion et à la projection.

La remise en cause de certains de nos acquis conduit à mettre en péril des modèles économiques qui jusqu'il y'a peu semblaient stables. **Un jour un job**, c'est une brève plongée dans un secteur pour en identifier les fragilités conjoncturelles, ainsi que les pistes qui sont envisagées pour surmonter cette période.

La vocation de cette série, destinée aux curieux des modèles économiques comme moi : comprendre comment infléchir son comportement pour soutenir des pans entiers de l'économie par un biais évident, sa consommation.

#1J1J



Ma
wen
zi
PARTNERS