

L'ASCO utilise LinkedIn pour créer une stratégie de recrutement axée sur l'humain

Le défi

Atteindre ses objectifs en donnant toutes les clés à ses collaborateurs

L'ASCO est la plus importante association professionnelle au monde de spécialistes de l'oncologie traitant des personnes atteintes de cancer.

Souhaitant promouvoir les échanges, le partage de savoir et le progrès au sein de la communauté de l'oncologie, l'ASCO connaissait bien les avantages de donner les moyens à ses collaborateurs d'apprendre directement en travaillant. La société souhaitait élargir son offre de formations tout en libérant du temps pour son équipe RH, laquelle sélectionnait du contenu manuellement.

En tant qu'association scientifique soucieuse des faits, l'ASCO souhaitait également fournir à ses responsables une vision plus claire du feedback de ses collaborateurs et leur permettre d'analyser et d'exploiter des données pour prendre des décisions éclairées plus rapidement en tenant compte du contexte.

Elle a recherché des informations et des solutions afin de soutenir sa politique en matière de diversité, d'équité et d'inclusion et de constituer une équipe compétente et dynamique pour se développer.

En tant qu'association, il était important pour l'ASCO que toute nouvelle solution adoptée soit abordable et fonctionne en tandem avec Workday, son système de gestion des ressources humaines.

À propos de l'American Society of Clinical Oncology

L'American Society of Clinical Oncology (ASCO[®]) représente environ 45 000 spécialistes de l'oncologie qui s'occupent des personnes atteintes de cancer. Par la recherche, l'éducation et la promotion de soins de qualité et équitables pour les patients, l'ASCO s'efforce de créer un monde où le cancer peut-être prévenu ou traité et où chaque survivant peut vivre sa vie en bonne santé.

Les objectifs

1. Orienter la stratégie de gestion des talents
2. Développer des compétences essentielles

Nombre d'employés
+ de 450

Secteur
Associatif

Siège social
Virginie, États-Unis

Portée
Internationale

La solution

Une stratégie de recrutement globale et axée sur l'humain

Aider ses équipes à développer des compétences pour demain

L'ASCO a investi dans **LinkedIn Learning** pour l'ensemble de ses collaborateurs, avec l'aide d'une remise via LinkedIn for Nonprofits. L'accès à la plateforme est rapidement devenu un avantage non négligeable pour les nouveaux arrivants, et l'ensemble de l'équipe a apprécié l'option permettant d'afficher les cours suivis sur son profil LinkedIn une fois terminés.

Les responsables du recrutement de l'ASCO ont également commencé à collaborer avec LinkedIn afin de définir les compétences requises pour 24 familles de postes. Ils ont associé des contenus pertinents aux parcours de compétences souhaités, donnant ainsi les moyens aux collaborateurs d'accéder aux ressources spécifiques dont ils ont besoin pour réussir en toute autonomie.

Faire de ses collaborateurs le moteur de sa réussite

Avec **Glint**, l'ASCO a fait en sorte que chaque voix soit entendue. La solution a permis aux responsables RH de réaliser facilement et rapidement des enquêtes régulières auprès des collaborateurs, d'analyser les commentaires, de visualiser les tendances et de produire des rapports sur mesure, leur permettant ainsi de gagner un temps significatif.

Avec des informations actualisées et obtenues à tous les niveaux de l'association, l'ASCO a pu rapidement prendre en compte les feedbacks et proposer à ses équipes des ressources et des opportunités de développement pertinentes.

Constituer une équipe compétente et diverse

Les informations de **Glint** ont aussi permis aux chefs d'équipe de l'ASCO de remettre en question les idées reçues et d'évaluer si des données individuelles reflétaient une tendance plus générale. Les résultats des enquêtes ont donné lieu à des discussions plus éclairées en matière de diversité et d'inclusion, tout en permettant de mieux comprendre les représentations démographiques à l'échelle de l'association.

Avec **LinkedIn Recruiter**, l'ASCO a pu partager des opportunités professionnelles au sein des groupes axés sur la diversité et l'inclusion et profiter des capacités de recherche avancée pour contacter proactivement les talents et vérifier les compétences fonctionnelles des candidats. Les responsables ont également utilisé leur Page Entreprise et leur Page Vie d'entreprise LinkedIn pour rester en contact avec des candidats potentiels et attirer ainsi une audience diversifiée.

“

Que ce soit pour contacter des candidats potentiels ou communiquer avec nos collaborateurs, LinkedIn Talent Solutions a permis d'améliorer notre stratégie de recrutement.”

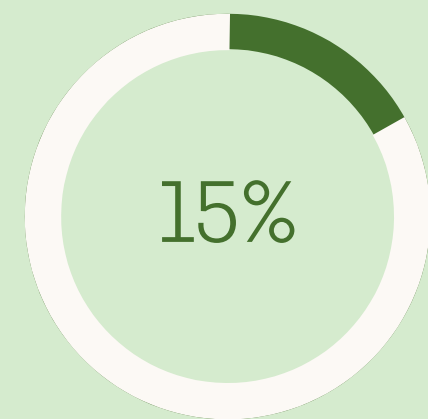
Paula King

Chief Human Resources Officer and Vice President



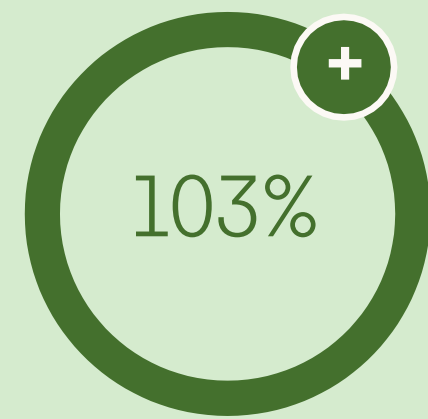
Les résultats

Les solutions LinkedIn ont permis d'établir une stratégie de recrutement globale et les collaborateurs de l'ASCO disposent désormais d'un parcours clair et bien défini pour développer leur carrière, ainsi que de ressources pertinentes.



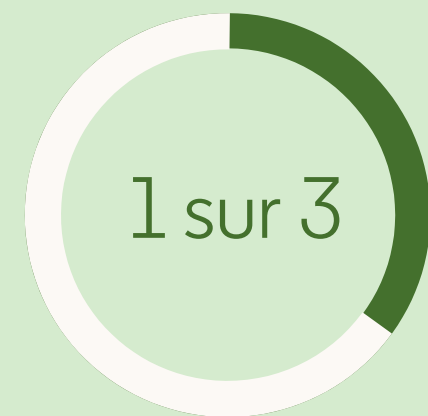
L'engagement envers la formation a augmenté de 15% par rapport à la solution précédente de l'ASCO

Les personnes sont motivées par les ressources qui les guident dans leur développement



L'ASCO a constaté une augmentation de 103% des commentaires de l'équipe sur les enquêtes d'engagement

L'automatisation a permis d'augmenter l'engagement tout en économisant du temps et des ressources



L'ASCO recrute désormais 1 nouvel employé sur 3 via LinkedIn

Les informations fournies par LinkedIn ont boosté la stratégie de recrutement de l'ASCO

“

LinkedIn for Nonprofits nous a permis de mieux comprendre les besoins de notre personnel en matière de formation et de développement, de recruter plus rapidement de nouveaux talents et de prendre des décisions plus éclairées basées sur des données fiables, afin que l'ASCO puisse poursuivre sa mission de lutte contre le cancer.”



Paula King

Chief Human Resources Officer and Vice President