

Micro-service : Prospection automatisée

Le micro-service de prospection automatisée permet d'analyser le portefeuille commercial d'un centre de formation, de détecter des prospects potentiels ainsi que de trouver de nouveaux prospects parmi les entreprises qui recrutent en alternance et en contrat professionnel dans un rayon autour d'un emplacement géographique.

- Présentation du micro-service de prospection automatisée
- Analyser le porte feuille commercial d'un centre de formation
- Recherche ciblée d'une entreprise par son SIRET
- Rechercher des entreprises qui recrutent en alternance
- Rechercher des entreprises qui recrutent dans un métier

Présentation du micro-service de prospection automatisée

Introduction

Le micro-service de prospection automatisée Hub3E croise automatiquement les données d'entreprises entre Hub3E et des plateformes externes pour permettre à un centre de formation d'analyser son portefeuille commercial, de détecter des prospects potentiels ainsi que de rechercher des entreprises qui recrutent en alternance et en contrat professionnel dans un rayon autour d'un emplacement géographique.

Le micro-service de prospection automatisé est donc un service permettant au personnel d'un centre de formation de trouver facilement de nouvelles entreprises dans lesquelles placer des candidats.

Présentation de l'analyse du portefeuille commercial



L'analyse du portefeuille commercial d'un centre de formation permet de lister 6 types de ressources différentes :

- Les clients
- Les prospects avec mission qualifiée
- Les prospects avec contact qualifié
- Les prospects à qualifier
- Les prospects potentiels
- Suspects

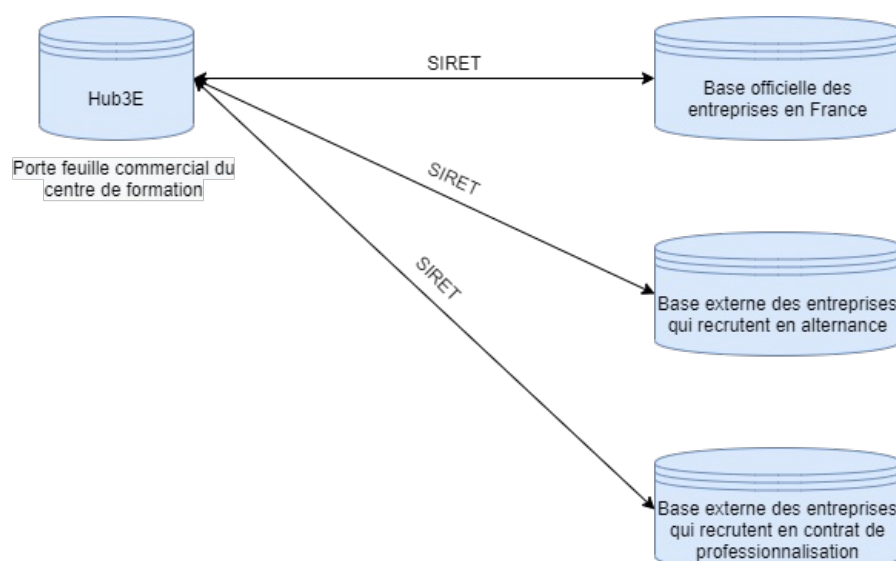
Type de ressource	Description
Client	Un client dans le portefeuille commercial d'un centre de formation est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• qui est enregistrée dans le centre de formation sur Hub3E• qui comporte au moins 1 contact entreprise• qui comporte une mission sur laquelle il y a au moins 1 candidat placé
Prospect avec mission qualifiée	Un prospect "avec mission qualifiée" dans le portefeuille commercial d'un centre de formation est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• qui est enregistrée dans le centre de formation sur Hub3E• qui comporte au moins 1 contact entreprise• qui a au moins 1 mission enregistrée dans l'entreprise• qui n'a aucune mission enregistrée dans l'entreprise avec au moins 1 candidat placé
Prospect avec contact qualifié	Un prospect "avec contact qualifié" dans le portefeuille commercial d'un centre de formation est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• qui est enregistrée dans le centre de formation sur Hub3E• qui comporte au moins 1 contact entreprise• qui n'a aucune mission enregistrée dans l'entreprise sur Hub3E
Prospect à qualifier	Un prospect "à qualifier" dans le portefeuille commercial d'un centre de formation est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• qui est enregistrée dans le centre de formation sur Hub3E• qui n'a aucun contact entreprise, ni aucune mission
	Un prospect potentiel est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• connue par la plateforme Hub3E mais inconnue du centre de formation qui effectue l'analyse du portefeuille

Prospect potentiel	commercial <ul style="list-style-type: none"> Et dont l'une des conditions ci-dessous est remplie : <ul style="list-style-type: none"> L'un des domaines de formation sur une mission de l'entreprise correspond au moins à l'un des domaines de vos formations.
Suspect	Un suspect est une entreprise ; <ul style="list-style-type: none"> située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial connue par la plateforme Hub3E mais inconnue du centre de formation qui effectue l'analyse du portefeuille commercial

Information : la correspondance entre la base des entreprises sur Hub3E et les autres sources de données est effectuée grâce au numéro SIRET de l'entreprise sur Hub3E. Ce numéro SIRET ne doit pas comporter d'erreur pour que le micro-service de prospection automatisée puisse fonctionner.

[Cliquez ici pour plus d'informations sur le SIRET](#)

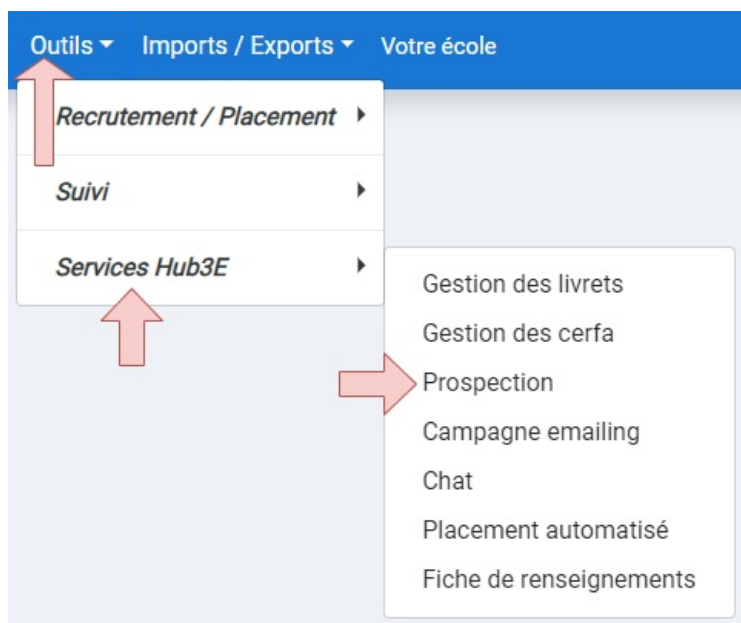
Présentation de la recherche d'entreprises qui recrutent en alternance ou en contrat de professionnalisation



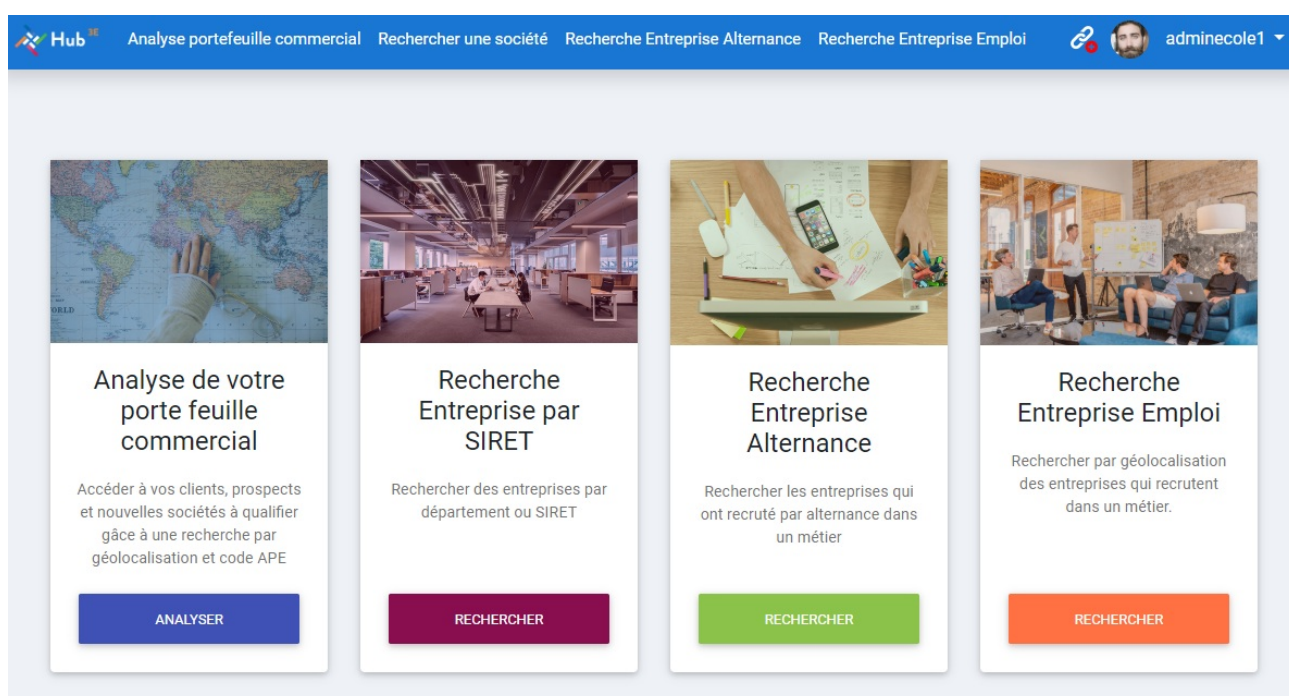
La recherche d'entreprises qui recrutent en alternance ou en contrat de professionnalisation est étroitement liée à l'analyse du portefeuille commercial d'un centre de formation, car elle liste les mêmes types de ressources. À l'exception des données d'entreprises suspectes qui proviennent de sources extérieures d'entreprises qui recrutent en alternance ou d'entreprises qui recrutent en contrat de professionnalisation.

Accéder au micro-service de prospection automatisée

Connectez-vous à un compte recruteur ou administrateur école, puis dans le menu de navigation supérieur, cliquez sur **Outils > Services Hub3E > Prospection**.



La page d'accueil du micro-service de prospection automatisée s'ouvrira dans un nouvel onglet :



Plus d'informations sur le micro-service de prospection automatisée

Pour obtenir plus d'informations sur les fonctionnalités du micro-service de prospection automatisée, consultez la section suivante de l'e-learning :

Analyser le portefeuille commercial d'un centre de formation

Analyser le porte feuille commercial d'un centre de formation

Introduction

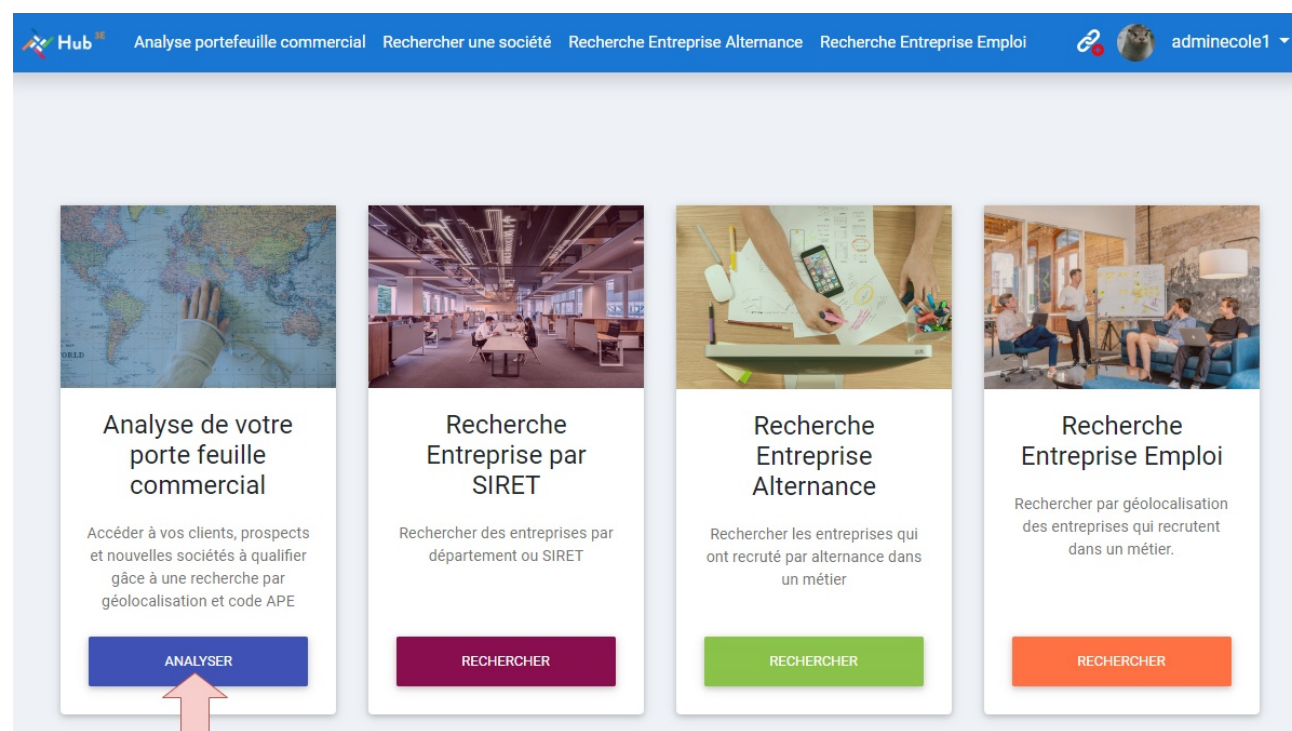
L'analyse du portefeuille commercial d'un centre de formation permet de classer automatiquement les entreprises contenu dans le portefeuille commercial d'un centre de formation et qui se situent dans un rayon de recherche géographique donné en fonction de leur interaction avec Hub3E et avec le centre de formation.

Exemple : l'entreprise a déposée une mission, il y a des candidats placés sur cette mission. L'entreprise a communiqué 1 contact entreprise, etc...

Effectuer l'analyse du portefeuille commercial

Connectez-vous à l'interface du micro-service prospection.

Puis cliquez sur le bouton **RECHERCHER** dans la catégorie **Analyse de votre porte feuille commercial** :



Puis dans l'interface qui s'affiche :

Vos critères de recherche

Code postal

Nom de la commune

Rayon de recherche

Code APE

COGNAT LYONNE : 03110
CHAZELLES SUR LYON : 42140
LYONS LA FORET : 27480
LYON 04 : 69004
BEAUVOIR EN LYONS : 76220
LYON 03 : 69003
LYON 08 : 69008

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Recherchez une commune qui sera la point d'origine de la zone géographique dans laquelle seront recherchées les'entreprise.

Une commune peut être recherchée par son code postal en utilisant le champ **Code postal** ou directement par son nom en utilisant le champ **Nom de la commune**.

Puis sélectionnez la commune dans la liste des communes disponibles.

Puis sélectionnez le rayon de recherche (en Km) autour duquel seront recherché les entreprises.

(optionel) Si nécessaire, vous pouvez rechercher des entreprises classifiées par leur code d'activité officiel (code APE) afin de cibler les entreprises qui exercent dans un domaine d'activité précis.

Puis cliquez sur le bouton **RECHERCHER** pour commencer l'analyse du porte feuille commercial d'un centre de formation :

RECHERCHER

Présentation de l'interface d'analyse du porte feuille commercial

Après avoir effectuer une analyse de porte feuille commercial, l'interface suivante s'affiche :

1 Clients

2 Prospects

3 Suspects

Consulter la liste des 304437 suspects par rapport à la requête de recherche :

Formation utilisée pour le calcul des prospects potentiels :

AJOUTER LA SÉLECTION COMME PROSPECT

VOIR LA SÉLECTION SUR LA CARTE

SIRET	Raison sociale	Code APE	Commune	Libellé de la tranche d'effectif	Etablissement employeur	Téléphone de l'entreprise	Domaine
<input type="checkbox"/> 04047165800019	SYND COPR CHARTINIÈRES	81.10Z (Activités combinées de soutien lié ...	DAGNEUX	Etablissement non employeur	NON		
<input type="checkbox"/> 19011142700018	COLLEGE MARCEL AYMÉ	85.31Z (Enseignement secondaire général)	DAGNEUX	50 à 99 salariés	OUI		
<input type="checkbox"/> 21010142400013	COMMUNE DE DAGNEUX	84.11Z (Administration publique générale)	DAGNEUX	20 à 49 salariés	OUI		
<input type="checkbox"/> 21010142400021	COMMUNE DE DAGNEUX	85.20Z (Enseignement primaire)	DAGNEUX	10 à 19 salariés	NON		
<input type="checkbox"/> 21010142400039	COMMUNE DE DAGNEUX	85.10Z (Enseignement pré-primaire)	DAGNEUX	10 à 19 salariés	NON		
<input type="checkbox"/> 21010142400047	COMMUNE DE DAGNEUX	37.00Z (Collecte et traitement des eaux us...)	DAGNEUX	Etablissement non employeur	NON		
<input type="checkbox"/> 21010142400054	COMMUNE DE DAGNEUX	36.00Z (Captage, traitement et distribution ...)	DAGNEUX	Etablissement non employeur	NON		
<input type="checkbox"/> 21010142400062	COMMUNE DE DAGNEUX	42.99Z (Construction d'autres ouvrages de ...)	DAGNEUX	Etablissement non employeur	NON		
<input type="checkbox"/> 21010142400070	COMMUNE DE DAGNEUX	68.20B (Location de terrains et d'autres bie...	DAGNEUX	Etablissement non employeur	NON		
<input type="checkbox"/> 26010153000012	CTRE COM ACTION SOCIALE	88.99B (Action sociale sans hébergement ...)	DAGNEUX	1 ou 2 salariés	OUI		
<input type="checkbox"/> 303409619000283	TOYOTA MATERIAL HANDLING FRANCE	33.12Z (Réparation de machines et équipe...	DAGNEUX	50 à 99 salariés	OUI		
<input type="checkbox"/> 30442982200022	BATTENTIER & MANFIL II	46.41Z (Commerce de gros (commerce int...	DAGNEUX	3 à 5 salariés	OUI		
<input type="checkbox"/> 30687970100028	MARECHAL MURAT	46.63Z (Commerce de gros (commerce int...	DAGNEUX	6 à 9 salariés	NON		
<input type="checkbox"/> 30691609900097	ARGEDIS	47.30Z (Commerce de détail de carburants...	DAGNEUX	20 à 49 salariés	OUI		
<input type="checkbox"/> 31170299700090	OLLIER S.B.T.M.	52.10B (Entreposage et stockage non frigo...	DAGNEUX	3 à 5 salariés	OUI		

- 1.
- 2.
- 3.

Voir la liste des clients

Voir la liste des prospects

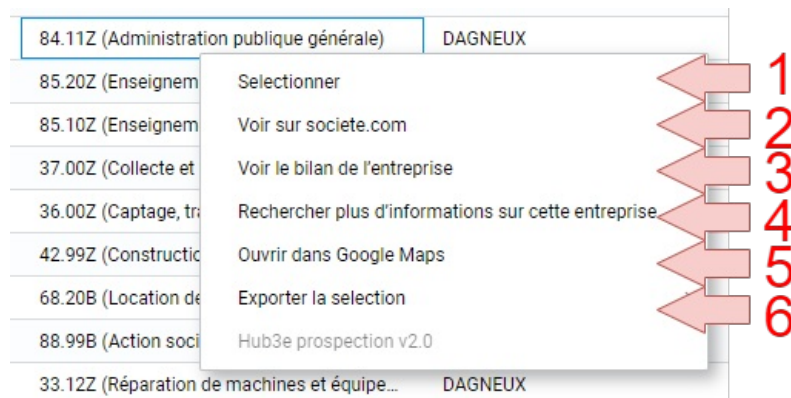
Voir la liste des suspects

4. (spécifique aux suspects) Sélecteur de formation parmi lesquels rechercher des prospects potentiels compatibles avec les domaines de la formation choisie.
5. Tableau d'affichage des entreprises (dans cet exemple il contient les entreprises de type suspects et prospects potentiels).
6. Bouton permettant d'ajouter comme prospect des entreprises sélectionnées dans le tableau.
7. Bouton permettant d'afficher sur la carte les entreprises sélectionnées dans le tableau.

Information : l'ajout d'une entreprise comme prospect créer automatiquement l'entreprise dans votre centre de formation sur Hub3E.

Information : [cliquez ici pour plus d'informations sur les différents statuts clients, prospects P1, P2, NEW et suspect du module de prospection automatisée.](#)

Sur chaque tableau (des suspects, des prospects et des clients) un menu contextuel est disponible :



1. Sélectionner l'entreprise dans le tableau (identique à l'action de cocher l'entreprise dans le tableau)
2. Ouvrir un nouvel onglet avec l'entreprise affichée sur societe.com
3. Ouvrir un nouvel onglet avec le bilan de l'entreprise affichée sur societe.com
4. Rechercher l'entreprise sur Google
5. Ouvrir l'adresse de l'entreprise dans Google maps.
6. Exporter toutes les entreprises sélectionnées dans le tableau au format excel, xml ou cvs

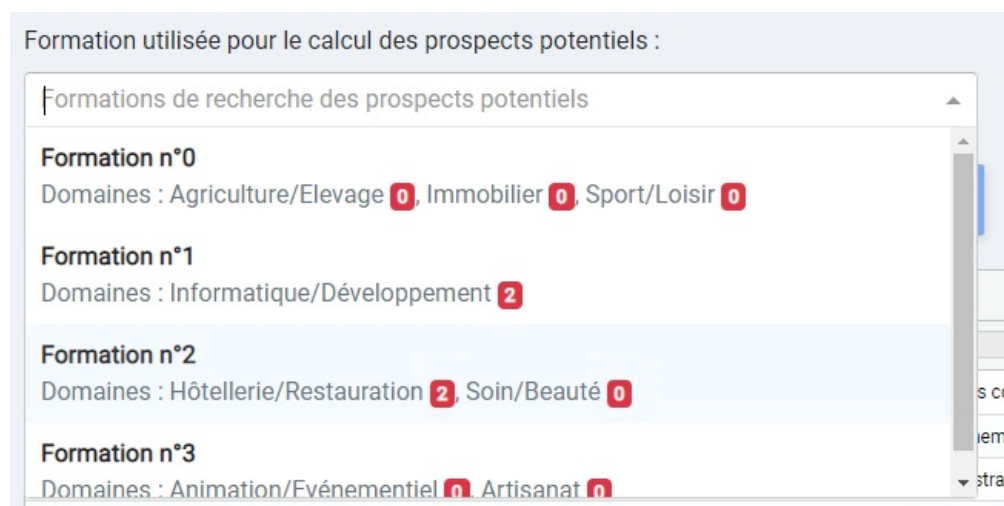
Rechercher des prospects potentiels

Trois méthode de recherche des prospects potentiels sont disponibles :

Rechercher les prospects potentiels par formation

Lancez une analyse de porte feuille commercial.

Puis dans l'onglet des suspects, sélectionnez la formation dans laquelle rechercher les prospects potentiels :



Les prospects potentiels s'afficheront dans le tableau.

Information : les prospects potentiels sont représentés en vert et en orange dans le tableau des suspects:

- 1 Vert = prospects potentiels répertoriés comme étant compatible avec l'un des domaines d'une formation
- Orange = prospects potentiels répertoriés comme client d'autres centres de formation

Exemple :

Formation utilisée pour le calcul des prospects potentiels :

Formations de recherche des prospects potentiels: ▼

AJOUTER LA SÉLECTION COMME PROSPECT

VOIR LA SÉLECTION SUR LA CARTE

SIRET	Raison sociale	Code APE	Commune	Libellé de la tranche d'effectif	Domaines ▼	A déjà recruté par alte...
3907138400010	COMITE ENTREPRISE IVECO	94.20Z (Activités des syn...	SAINT-PRIEST	Etablissement non employeur	(2) Droit/Fiscalité Etude/Recherche Management/Gestion Transport/Logistique	NON
41968381800027	IVECO FRANCE	29.10Z (Construction de v...	VENISSIEUX	200 à 249 salariés	Droit/Fiscalité Edition/Journalisme Etude/Recherche Ressources Humaines Tourisme	OUI (3 candidats placé(s))

Ce tableau contient 2 prospects potentiels:

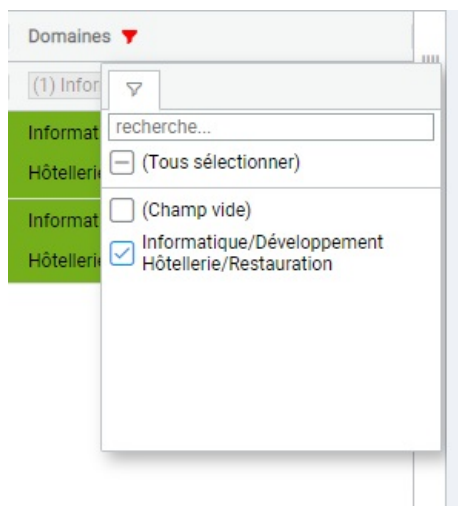
- **Un prospect potentiel indiqué en vert** : cela signifie que l'entreprise a déjà déposée une offre de mission dans un domaine lié à une ou plusieurs de vos formations.
- **Un prospect potentiel indiqué en orange** : cela signifie que l'entreprise a déjà recruté un alternant.

- 1 Information : un prospect potentiel par domaine peut aussi être client d'un autre centre de formation. Si c'est le cas, il sera indiqué en orange (c'est le cas sur l'image en exemple ci-dessus).

Rechercher les prospects potentiels par domaines

Lancez une analyse de porte feuille commercial.

Puis dans l'onglet des **suspects**, filtrez les domaines de la colonne **Domaines** et décochez la recherche par (champs vides) :



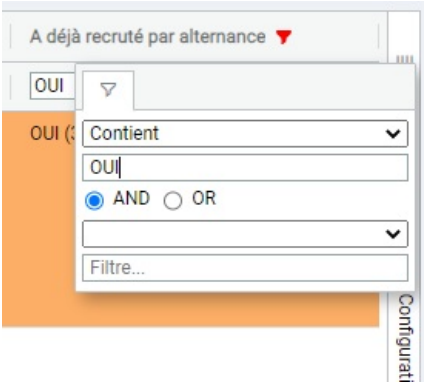
- 1 Information : les entreprises qui ont au moins 1 domaine répertorié sont indiqués comme prospects potentiels. Donc exclure toutes les entreprises par domaine de cette colonne permet d'afficher tous les prospects potentiels compatibles avec les domaines sélectionnés.

- Important : un prospect potentiel par domaine peut aussi être client d'un autre centre de formation. Si c'est le cas, il sera indiqué en orange.

Rechercher les prospects potentiels par leur statut de clients

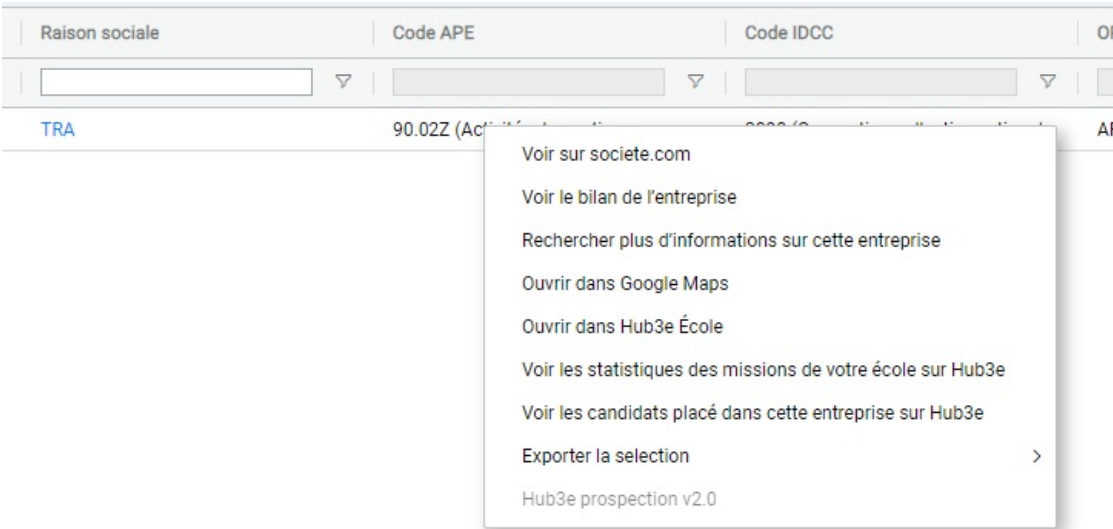
Lancez une analyse de porte feuille commercial.

Puis dans l'onglet des **suspects**, filtrez la colonne **A déjà recruté par alternance** en recherchant la valeur **OUI** :



Utilisation du menu contextuel dans les tableaux de prospection

Chaque tableau de clients, de prospects et de suspects comporte un menu contextuel accessible en effectuant un clic droit sur l'entreprise de votre choix dans chaque tableau de prospection. Les options du menu contextuel permettent d'effectuer des actions de recherche et d'analyse sur les résultats affichés dans les tableaux :



Voici la liste des options disponibles dans les menus contextuels :

Option	Description	Tableau(x) où l'option est disponible
Voir sur societe.com	Affiche l'entreprise sur societe.com en recherchant l'entreprise par son numéro de SIRET. Cette option ouvre un nouvel onglet.	Clients, Prospects, Suspects
Voir le bilan de l'entreprise	Affiche le bilan de l'entreprise sur www.bilansgratuits.fr en effectuant une recherche par son numéro de SIRET. Cette option ouvre un nouvel onglet.	Clients, Prospects, Suspects
Rechercher plus d'informations sur cette entreprise	Affiche l'entreprise sur google.com en recherchant l'entreprise par son numéro de SIRET. Cette option ouvre un nouvel onglet.	Clients, Prospects, Suspects
Ouvrir dans Google Maps	Affiche l'entreprise dans Google Maps en effectuant une recherche par adresse de type : Raison sociale, adresse, code postal, ville Cette option ouvre un nouvel onglet.	Clients, Prospects, Suspects
Ouvrir dans Hub3E École	Affiche l'entreprise dans Hub3E Ecoles en effectuant une recherche par son numéro de SIRET : Cette option ouvre un nouvel onglet.	Clients, Prospects
Voir les statistiques des missions de votre école sur Hub3E	Ouvre une modale qui affiche le nombre de missions de l'entreprise choisie regroupés par formations et par années de la date de début des missions.	Clients, Prospects

Voir les candidats placés sur cette entreprise dans Hub3E	Ouvre une modale qui liste les candidats placés de toutes les missions de l'entreprise choisie regroupés par année et par formations.	Clients
Exporter la sélection	Permet d'exporter toutes les entreprises sélectionnées dans un tableau au format Excel, XML ou CVS.	Clients, Prospects, Suspects

Plus d'informations sur le micro-service de prospection automatisée

Pour obtenir plus d'informations sur les fonctionnalités du micro-service de prospection automatisée, consultez la section suivante de l'e-learning :

Recherche ciblée d'une entreprise par son SIRET

Recherche ciblée d'une entreprise par son SIRET

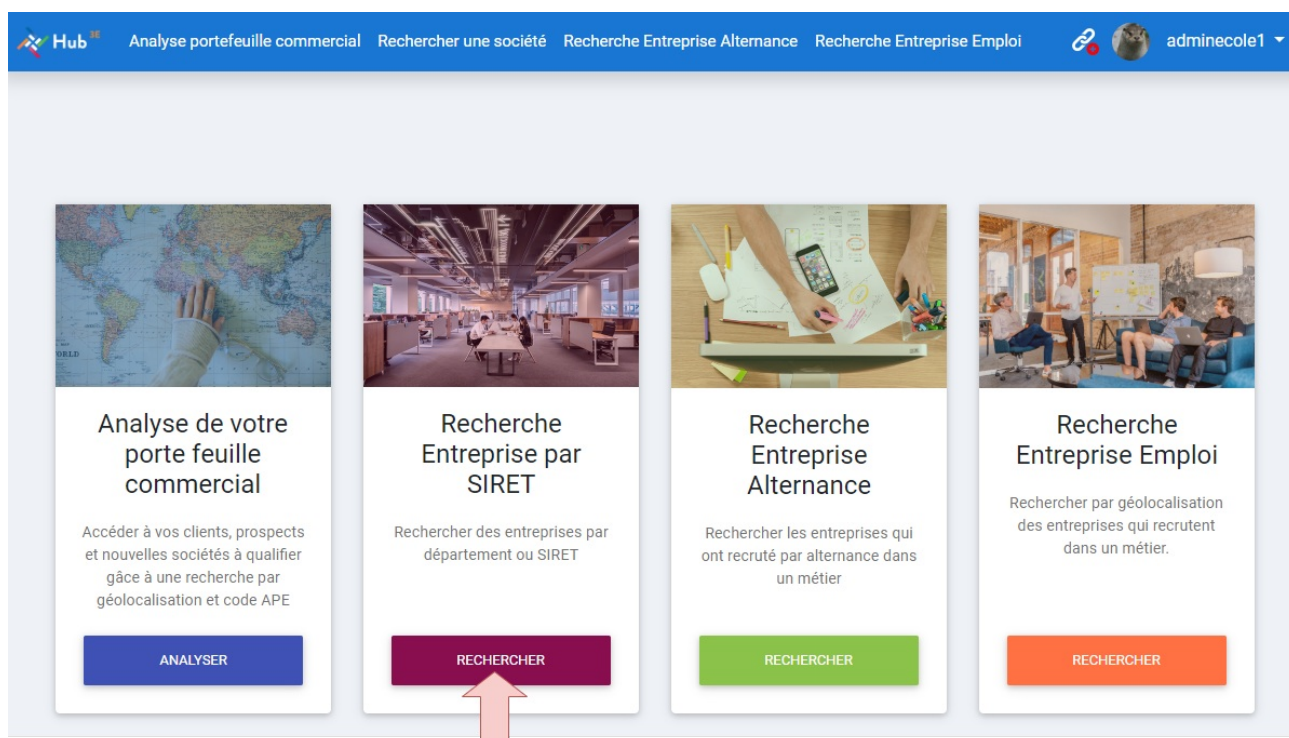
Introduction

La recherche ciblée permet de consulter rapidement des informations sur une entreprise et d'ajouter une entreprise à la liste des prospects lorsque vous connaissez son numéro SIRET ou sa raison sociale.

Effectuer une recherche ciblée

Connectez-vous à l'interface du micro-service prospection.

Puis cliquez sur le bouton **RECHERCHER** dans la catégorie **Recherche Entreprise par SIRET** :



Puis dans l'interface de recherche ciblée :

The image shows a search form with three input fields: 'SIRET' (with example 'Ex: 1234567890123'), 'Département' (with value '69'), and 'Raison sociale' (with value 'HUB INV|'). Below these fields is a blue 'RECHERCHER' button. To the right of the button is a list of results: '69 : HUB INVEST' and '69 : SAINT HUBERT INVEST'. Red arrows and numbers indicate the steps: 1 points to the SIRET field, 2 points to the results list, and 3 points to the RECHERCHER button.

Remplissez le formulaire avec les données de recherches à votre disposition.

1.

La recherche ciblée supporte trois types de recherches :

- Recherche par SIRET
- Recherche par raison sociale uniquement
- Recherche par numéro de département et raison sociale

2.

Dans la liste des entreprises proposées, sélectionnez l'entreprise recherchée.

3.

Puis cliquez sur le bouton **RECHERCHER**.

Ajouter une entreprise comme prospect via la

recherche ciblée

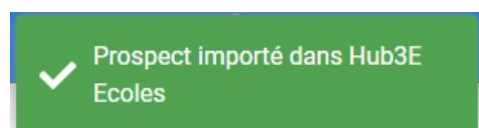
Effectuez une recherche ciblée.

Puis cliquez sur **AJOUTER COMME PROSPECT** dans l'interface :

SIRET	Département	Raison sociale
<input type="text" value="85017996100014"/>	<input type="text" value="Exemple: 58"/>	<input type="text" value="HUB INVEST"/>
<input type="button" value="RECHERCHER"/>		

SIRET : 85017996100014
Raison sociale : HUB INVEST
Adresse : 9, RUE DE LA MIGNONNE, 69009, LYON 9EME
Département : 69
Qualité de siège ou non de l'établissement: OUI
Code APE : 64.20Z
Libélé APE : Activités des sociétés holding
Date de création de l'établissement : 15/04/2019
Catégorie de l'entreprise :
Libellé de la tranche d'effectif salarié de l'entreprise:

Un message de confirmation apparaîtra pour confirmer l'ajout de l'entreprise à votre centre de formation :



Plus d'informations sur le micro-service de prospection automatisée

Pour obtenir plus d'informations sur les fonctionnalités du micro-service de prospection automatisée, consultez la section suivante de l'e-learning :

Rechercher des entreprises qui recrutent en alternance

Rechercher des entreprises qui recrutent en alternance

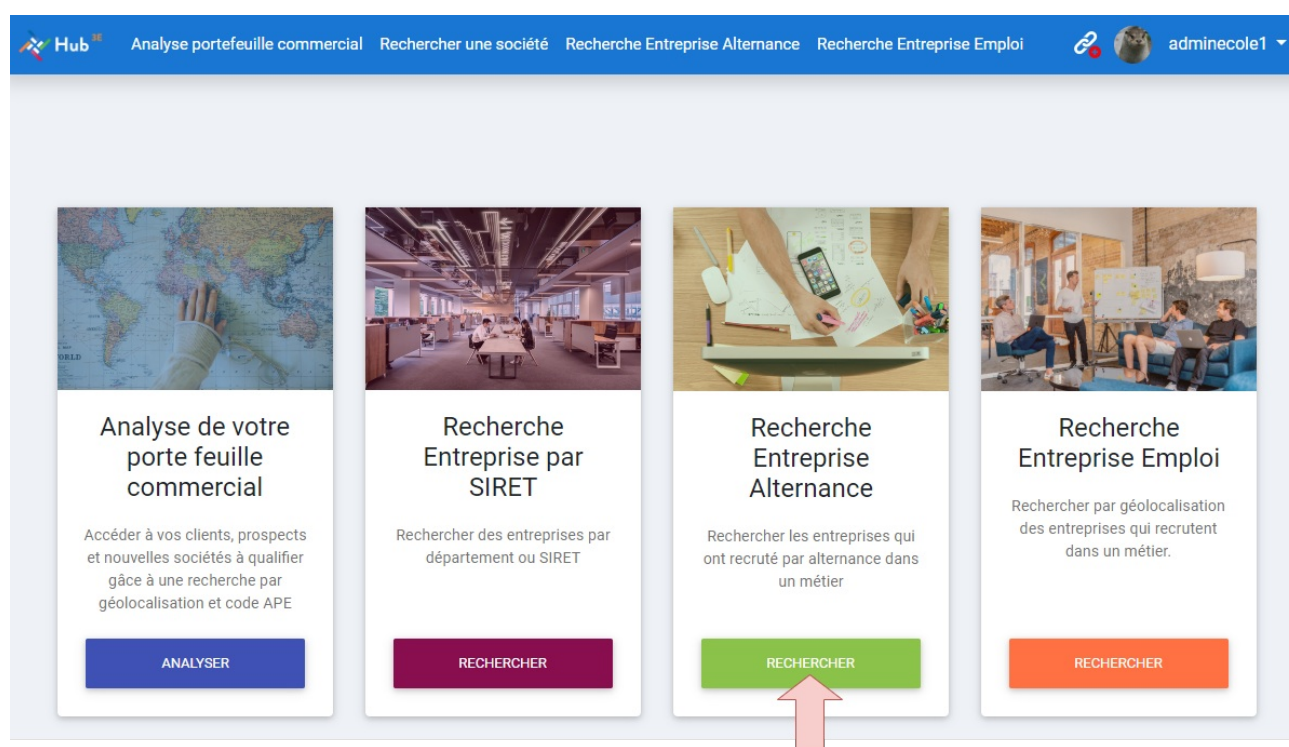
Introduction

La recherche d'entreprises qui recrutent en alternance permet d'effectuer une analyse de portefeuille commercial avec uniquement des entreprises qui recrutent en alternance. Ces entreprises proviennent d'une source de donnée extérieure à Hub3E ce qui rend ce type de recherche complémentaire à une analyse de portefeuille commercial classique.

Effectuer une recherche d'entreprise qui recrute en alternance

Connectez-vous à l'interface du micro-service prospection.

Puis cliquez sur le bouton **RECHERCHER** dans la catégorie **Recherche Entreprise Alternance** :



Puis dans l'interface qui s'affiche :

Recherche Entreprise Alternance

Code postal
Nom de la commune
Rayon de recherche

Code postal

Commune

10 km

Rechercher un métier

Comptable

Liste des métiers disponibles

- ☐ Comptabilité (Assistant / Assistante comptable....)
- ☐ Contrôle de gestion (Assistant / Assistante au contrôle de gestion...)
- ☐ Audit et contrôle comptables et financiers (Collaborateur / Collaboratrice d'expertise comptable)
- ☐ Analyse et ingénierie financière (Gestionnaire de risques financiers...)

RECHERCHER

1.

2.

3.

4.

5.

Recherchez et sélectionnez une commune soit en saisissant son code postal dans le champ **Code postal** soit en saisissant directement le nom de la commune dans le champ **Nom de la commune**.

Note : la commune sert de point d'origine géographique pour le rayon dans lequel seront recherchées les entreprises qui recrutent en alternance.

Puis sélectionnez le rayon de la recherche (en Km).

Puis saisissez un métier pour lequel effectuer la recherche des entreprises qui recrutent en alternance.

Sélectionnez chaque métier à utiliser pour la recherche dans la liste des métiers proposés.

Puis cliquez sur **RECHERCHER** pour lancer l'analyse du portefeuille commercial de votre centre de formation avec des entreprises qui recrutent en alternance.

Utilisation de l'interface d'analyse du portefeuille commercial d'entreprises qui recrute en alternance

L'interface est identique à l'interface affichée lors d'une analyse de portefeuille commercial classique.

Cliquez ici pour plus d'informations sur l'interface d'analyse du portefeuille commercial.

Plus d'informations sur le micro-service de prospection automatisée

Pour obtenir plus d'informations sur les fonctionnalités du micro-service de prospection automatisée, consultez la section suivante de l'e-learning :

Rechercher des entreprises qui recrutent dans un métier

Rechercher des entreprises qui recrutent dans un métier

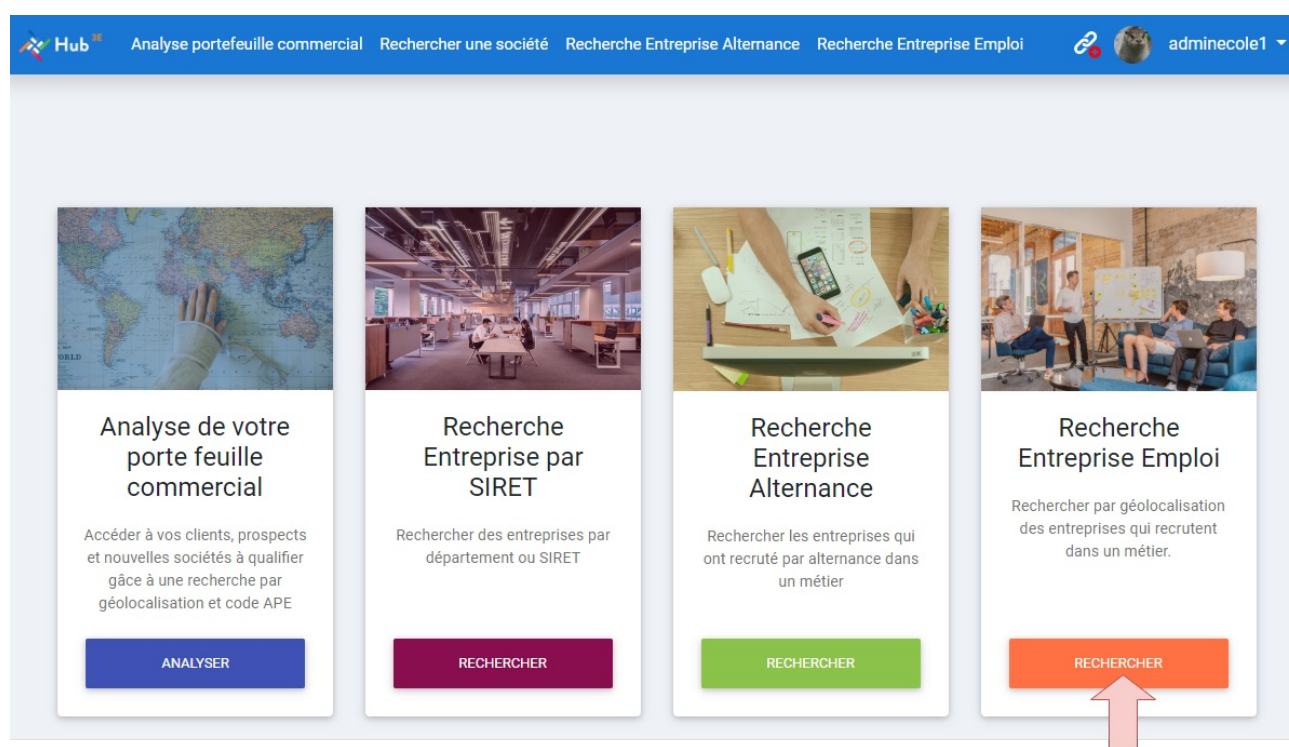
Introduction

La recherche d'entreprises qui recrutent en dans un métier (en CDD ou CDI par exemple) permet d'effectuer une analyse de portefeuille commercial avec uniquement des entreprises qui recrutent en contrat de professionnalisation. Ces entreprises proviennent d'une source de donnée extérieure à Hub3E ce qui rend ce type de recherche complémentaire à une analyse de portefeuille commercial classique.

Effectuer une recherche d'entreprise qui recrute en dans un métier

Connectez-vous à l'interface du micro-service prospection.

Puis cliquez sur le bouton **RECHERCHER** dans la catégorie **Recherche Entreprise Emploi** :



Puis dans l'interface qui s'affiche :

Recherche Entreprise Emploi

Code postal
Nom de la commune
Rayon de recherche

Code postal

Commune

10 km ✓

Rechercher un métier

Comptable

Liste des métiers disponibles

- ☐ Comptabilité (Assistant / Assistante comptable....)
- ☐ Contrôle de gestion (Assistant / Assistante au contrôle de gestion...)
- ☐ Audit et contrôle comptables et financiers (Collaborateur / Collaboratrice d'expertise comptable)
- ☐ Analyse et ingénierie financière (Gestionnaire de risques financiers...)

RECHERCHER

1.

2.

3.

4.

5.

Recherchez et sélectionnez une commune soit en saisissant son code postal dans le champ **Code postal** soit en saisissant directement le nom de la commune dans le champ **Nom de la commune**.

Note : la commune sert de point d'origine géographique pour le rayon dans lequel seront recherchées les entreprises qui recrutent dans un métier.

Puis sélectionnez le rayon de la recherche (en Km).

Puis saisissez un métier pour lequel effectuer la recherche des entreprises qui recrutent dans un métier.

Sélectionnez chaque métier à utiliser pour la recherche dans la liste des métiers proposés.

Puis cliquez sur **RECHERCHER** pour lancer l'analyse du portefeuille commercial de votre centre de formation avec des entreprises qui recrutent dans un métier.

Utilisation de l'interface d'analyse du portefeuille commercial d'entreprises qui recrutent dans un métier

L'interface est identique à l'interface affichée lors d'une analyse de portefeuille commercial classique.

[Cliquez ici pour plus d'informations sur l'interface d'analyse du portefeuille commercial.](#)

Plus d'informations sur le micro-service de prospection automatisée

Pour obtenir plus d'informations sur les fonctionnalités du micro-service de prospection automatisée, consultez la section suivante de l'e-learning :

Rechercher des entreprises qui recrutent dans un métier