

Cosmotrade, portrait d'une société spécialiste du Trading et du Shipping

CosmoTrade, société de services spécialisée en recrutement (Head Hunting), liée aux secteurs du trading, du shipping et de la finance, est également experte dans l'opérationnel inhérent aux matières premières et au financement transactionnel. Installée à Genève depuis sa création en 1999, l'entreprise est constituée de professionnels ayant longtemps évolué dans ces milieux et possédant une grande connaissance de la technicité que chaque poste requiert. Avec de nombreux contacts installés dans différents centres financiers internationaux – de Genève à Singapour, en passant par Londres et Dubaï – CosmoTrade propose des profils spécialisés dans tous les métiers liés aux activités précitées. Leurs clients, essentiellement des sociétés de trading ou de shipping, des brokers, des inspecteurs ou encore des banques de financement, peuvent également bénéficier de leurs conseils et de leur expertise, notamment au niveau de stratégies de développement. CosmoTrade ne se positionne donc pas uniquement en tant que head hunter, mais également comme business developer.

C'est dans ses bureaux situés près de la célèbre rue du Rhône que Cécile Rey, fondatrice de la société, a accepté de répondre à quelques questions concernant le recrutement et le marché de l'emploi dans ces secteurs d'activité. Les informations ci-dessous sont donc tirées de l'entretien qu'elle a bien voulu accorder à Geneva Business News.

Situation du marché

Les connaissances et les contacts de CosmoTrade permettent à ses consultants de percevoir la température du marché en temps réel et, par conséquent, de faire des projections directionnelles. Les tendances actuelles annoncent des défis à relever. Alors que les indices économiques de consommation sont à la baisse depuis plusieurs années, la courbe ne semble pas encore être prête à rebondir. Aujourd'hui, par exemple, plus de 300'000 m² de locaux commerciaux sont inoccupés à Genève, ce qui reflète le ralentissement d'attractivité, l'érosion économique et les délocalisations amorcées. Il est important de mieux valoriser les avantages et l'expertise « Swiss Made » afin d'éviter que les entreprises ne partent et installent leurs centres opérationnels dans des pays où le coût de la vie et la main d'œuvre semblent moins chères. C'est un fait : la Suisse doit regagner son rang dans des secteurs qu'elle dominait, tels que la finance et le négoce de matière première. A nous de parfaire notre communication, de trouver les mots qui mettent en lumière nos atouts et notre expertise qui eux renverseront la tendance et n'ont pas de prix.



"Notre travail va bien au-delà de la transmission de données..."

Selon la fondatrice de CosmoTrade, les qualités que doit posséder un bon chasseur de têtes sont la passion, la générosité, l'empathie, une sensibilité dans la médiation, du talent dans les négociations, une forme d'instinct qui se développe au cours de milliers d'entretiens conduits et le goût du challenge qui se répète à chaque mission. Il faut savoir que pour la partie recrutement, CosmoTrade investit beaucoup de temps et finance par elle-même tous les coûts qu'engendrent les recherches (publication, communication, frais de voyages, etc.). Si aucun des candidats proposés n'est finalement sélectionné par le client, alors le temps, l'argent et l'énergie dispensés ne sont pas rentabilisés. « Tout le monde est un jour concerné par la quête d'un job et, de fait, par nos services, mais très peu connaissent la complexité de nos métiers » explique Cécile Rey.

Première société spécialisée à se dédier au trading, au shipping et à la finance sur la base de connaissances techniques ; celle-ci ne se contente pas d'offrir un large choix de profils qualifiés. En effet, elle prodigue également des conseils aux clients. Pour ce faire, CosmoTrade se base sur différents angles, tels que sa connaissance des différentes cultures d'entreprise (fonctionnement, environnement de travail, etc.) ou de l'expérience et des compétences requises pour le poste. Elle rédige aussi les contrats et les cahiers des charges publiés sur son site, déchargeant ainsi en cas

de besoins les départements RH de toutes tâches exhaustives liées au processus de recrutement.

Leurs candidats

Ces derniers sont conseillés, accompagnés tout au long du processus de sélection et dirigés vers des coaches en cas de besoin. CosmoTrade offre aussi un suivi en cas d'échec, optimisant ainsi les probabilités de succès futurs. En effet, obtenir un emploi est devenu une véritable compétition à laquelle il faut être préparé, car il est devenu plus complexe de concrétiser. « Aujourd'hui, il faut être entraîné pour réussir les présélections et se démarquer lors d'un entretien, tout comme un athlète se prépare afin de briguer la première place du podium » explique la fondatrice de la société. C'est dans cette dynamique que CosmoTrade se positionne, par le biais de conseils ciblés qui révéleront une finalité Win-Win pour toutes les parties impliquées (Candidats – Clients – Intermédiaire), car fair trade et capital humain sont les composantes majeures du succès de toute entreprise dont CosmoTrade se veut partenaire.