



Manuel DOS SANTOS

Business Development Director et associé chez TOKKORO (Recrutement par cooptation)

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence en biochimie, et l'IFAG, j'entame un parcours commercial de 8 ans dans le médical. Chez **Ponroy Santé** comme délégué pharmaceutique, puis **Meditor** puis **Bausch & Lomb** à vendre du matériel biomédical puis chirurgical.

Mes ambitions de carrière à l'étranger me poussent à suivre un **Master en Management International au CESC**. Fort de ce nouvel atout, je rejoins **Alma Consulting** pour ouvrir la filiale au Portugal, mon pays d'origine. Un challenge formidable que je transforme en 3 ans, en passant de rien à 15 personnes et 1M€ de CA. Puis on me confie le développement international d'une offre haut de gamme depuis le siège. J'occupe ce poste 3 ans.

En 2012, un ami d'enfance détecte des lacunes dans le recrutement et crée **Tokkoro 1^{ère}** plateforme de recrutement par cooptation. Les opportunités de job, non publiées, sont envoyées à un réseau qualitatif de coopteurs qui recommandent leurs relations, qui postulent si intéressées, ou cooptent à leur tour. Une chaîne vertueuse dont les maillons sont récompensés par une prime. Je m'associe au projet en avril 2013 pour démarrer et piloter le développement commercial.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans l'industrie pharmaceutique, j'étais en charge d'un secteur délaissé avec une société ayant une réputation très moyenne. J'ai appris que la persévérance et le sérieux paient pour inspirer confiance et construire une clientèle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement va évoluer. Les sociétés ont tendance à internaliser le recrutement, à davantage travailler leur marque employeur et à utiliser de plus en plus les réseaux sociaux. Du coup, les cabinets de recrutement et les jobboard connaissent une remise en cause de leur modèle économique et une baisse de leur fréquentation. Dans ce contexte, le recrutement par cooptation représente un potentiel indéniable et Tokkoro préfigure le recrutement 3.0 !

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un bar ou un restaurant, à l'étranger, pourquoi pas au Brésil !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la course à pied chaque semaine, des marathons et j'adore les sports extrêmes (Cliff Diving, ski Free Ride, chute libre...)

Tes plus belles réussites

- L'ouverture de la filiale d'Alma Consulting à Lisbonne, au Portugal. Il y avait tout à faire, comme pour une création d'entreprise.

Au bout de 3 ans, la société comptait 15 salariés, était rentable et réalisait 1 M€ de CA. Ce fut le meilleur démarrage de toutes les filiales du Groupe !