

Dossier  
de Presse

# JobPhoning

la téléprospection 2.0

[www.jobphoning.com](http://www.jobphoning.com)

---

## Sommaire

- p.3 Synthèse
- p.4 Présentation de Thomas Ciemniewski, créateur de JobPhoning, et de son équipe.
- p.6 Présentation de la plateforme
  - p.6 Comment ça fonctionne ?
  - p.8 Le modèle économique de JobPhoning
  - p.10 Types de missions
  - p.11 Profil d'un Téléopérateur
  - p.12 Profil d'un Donneur d'Ordres
- p.13 Témoignage d'une téléopératrice
- p.14 Témoignage d'un Donneur d'Ordres
- p.15 Ressources disponibles

**JobPhoning**

---

## Synthèse

JobPhoning est une plateforme web qui met en relation les entreprises avec des téléopérateurs indépendants, quel que soit leur statut (en SARL, auto entrepreneur...).

Les Téléopérateurs créent un profil, le renseignent, enregistrent leur voix avant de postuler à des missions : prise de rendez-vous, qualification de fichier, sondages, enquêtes téléphoniques, création de trafic et détection de projets. Pas besoin de téléphone : la plateforme gérant les appels, un ordinateur connecté à internet doté d'un simple casque-micro leur suffit.

Les entreprises clientes, appelées Donneurs d'Ordres, publient leur mission et choisissent parmi les offres des téléopérateurs celles qui leurs conviennent. Pour ce faire, ils peuvent écouter la voix des téléopérateurs, et prendre connaissance de leur réputation sur la plateforme.

### Pourquoi c'est nouveau

Avec JobPhoning tout le monde est gagnant : l'entreprise peut s'assurer de la qualité des rendez-vous obtenus (les entretiens sont enregistrés) et rétribue le téléopérateur quand son travail est achevé. Ce dernier peut non seulement choisir ses missions, mais il a de plus l'assurance d'être payé, car le montant convenu pour chaque mission est provisionné par avance sur le site.

### La solution technique

Pour sa plateforme d'appel en ligne, JobPhoning utilise les dernières avancées technologiques en matière de communication en temps réel par Internet, soit l'api WebRTC. Couplé à la puissance de l'HTML5, il permet de passer des appels sans installation de logiciel tiers, dans un environnement fiable et sécurisé. Il offre d'excellente performance et une qualité sonore très appréciable.

Cette configuration permet à la plateforme de pouvoir faire travailler des centaines de Téléopérateurs simultanément, de manière transparente pour chacun.

# JobPhoning



© JUEN Photographies

## Trois questions à

**Thomas Ciemniowski, 33 ans**  
*Fondateur de JobPhoning*

### D'où vient l'idée de JobPhoning ?

En fait, j'ai créé l'application dont j'avais besoin, en tant qu'entrepreneur à la recherche de rendez-vous commerciaux de qualité ! Il y a de cela deux ans, j'ai cherché pour mon compte une solution de téléprospection efficace. Il me fallait quelqu'un pour me prendre des rendez-vous, pour que je puisse me consacrer à 100% à mes rencontres de prospects. J'ai donc fait appel à différents call centers, mais les rendez-vous conclus étaient de mauvaise qualité. Pour avoir été moi-même démarché par ce genre de structures, je sais comment cela se passe : vous êtes contacté par une personne dont le français laisse parfois à désirer, qui ne comprend pas toujours vos réponses, et a tendance à « arracher » le rendez-vous, sans s'assurer que son interlocuteur est le décideur, ni qu'il est réellement concerné par l'offre. J'ai donc embauché des téléopérateurs pour mon propre compte, mais les résultats, satisfaisants au départ, tournaient assez rapidement à la baisse. Sans doute par lassitude ou manque de motivation. J'ai alors choisi de développer ma propre solution : JobPhoning.

### Comment avez-vous défini ses fonctionnalités ?

Je voulais innover, mais pas seulement du point de vue technologique. Je souhaitais que ce site soit simple d'utilisation, et permette aux donneurs d'ordres et aux téléopérateurs d'atteindre leurs objectifs le plus rapidement possible. Pour cela, nous avons mis en place une interface claire, où le donneur d'ordres peut facilement rentrer les caractéristiques de sa demande et choisir son téléopérateur. En créant son profil, celui-ci enregistre sa voix en lisant un texte de présentation qui permet de juger de ses capacités à l'oral. Et il n'a pas besoin de téléphone ni pour s'enregistrer, ni pour passer ses appels, puisque la plateforme gère cela pour lui. Un simple micro-casque branché sur un ordinateur connecté à internet suffit.

### Quels sont ses avantages ?

Le donneur d'ordre n'a pas à répéter ses consignes pour chaque téléopérateur recruté. Description de la mission, script d'appel, fichier de prospects sont saisis une fois pour toute. En plus de choisir ceux qui vont travailler pour lui, il peut également juger de la qualité des rendez-vous conclus, puisque les appels sont enregistrés. C'est ce qui lui permet de payer au résultat.

Quand au téléopérateur, il n'a pas besoin d'investir dans un logiciel de téléprospection, ou de perdre du temps à trouver de nouveaux clients. De plus, il est sûr d'être rémunéré pour son travail au tarif convenu, puisque le montant de la mission est crédité sur le site avant même qu'il ait commencé à travailler. En fait, nous sommes parvenus à mettre en place un vrai système gagnant-gagnant.

# JobPhoning

## L'appel de l'aventure

Deux mois après avoir obtenu un bac scientifique Thomas Ciemniewski s'engage dans l'armée française pour 10 ans, période où il servira jusqu'au grade de sergent-chef au 28<sup>ème</sup> régiment de transmissions à Issoire. Après avoir connu des théâtres d'opération aussi divers que le Kosovo ou la Côte d'Ivoire, il quitte l'armée pour suivre une formation de commercial lors de laquelle il est directement recruté par l'entreprise où il effectue son stage.

Autodidacte en informatique, il se passionne pour internet et crée son propre site web pour proposer une application marketing nommée Publijeu. C'est en réalisant des campagnes de téléprospection pour la commercialiser que l'idée de JobPhoning lui est venue.

## L'équipe de JobPhoning.com



# JobPhoning

---

## Présentation de la plateforme

### Comment ça marche

Les entreprises publient des missions privés, des missions publiques ou des appels d'offres. Elles décrivent leur activité et leurs besoins, renseignent un script d'appel, fournissent un fichier de prospection et fixent leurs objectifs.

Les Téléopérateurs consultent ces missions et font des offres sur celles qui les intéressent ou travaillent directement sur celles qui sont publiques. Les entreprises contrôlent et vérifient les profils des téléopérateurs en fonction de la qualité de leur voix, du dynamisme ressenti et de leur réputation sur la plateforme.

Un ensemble d'algorithme permet de mettre en avant les meilleurs téléopérateurs. Le calcul est fait sur la base de critères objectifs (performance, rigueur, qualité des prestations...), ceci combinés aux notations effectuées par le Donneur d'Ordres en fin de prestation.

Le Donneur d'Ordres doit provisionner sur le site l'argent nécessaire à la rémunération de la mission. Il doit aussi préciser par avance quels sont ses critères de réussite.

**Exemple de critères pour une prise de rendez-vous :**

- Le prospect doit être le responsable de la partie hébergement du camping,
- Le camping doit être intéressé par l'acquisition de nouveaux moyens d'hébergements,
- Le rendez-vous doit-être pris du mardi au vendredi de 9h à 11h30 et de 14h à 18h.

Une fois choisi pour réaliser une mission, le téléopérateur peut se mettre au travail. Il lui suffit d'avoir un casque micro et de se connecter au site internet.

A l'écran, il a le script d'appel et la fiche du prospect à contacter, avec ses coordonnées. Il a juste à cliquer sur un bouton pour lancer l'appel.

---

Quand il décroche un rendez-vous, le téléopérateur complète une fiche. Ces informations (date, horaire, lieu) peuvent être directement reliées à l'agenda Google du Donneur d'Ordres, ou de son commercial. Cela évite que plusieurs rendez-vous soient fixés au même moment, dans le cas où plusieurs téléopérateurs travailleraient sur une même mission.

Une fois le rendez-vous pris, le Donneur d'Ordres a 24 heures pour valider le rendez-vous.

S'il y a un litige, que le Donneur d'Ordres et le Téléopérateur ne sont pas d'accord sur la validation d'un rendez-vous, ils ont la possibilité de déclencher une procédure d'arbitrage.

L'équipe de gestion des conflits de JobPhoning écoute l'enregistrement et vérifie en toute indépendance si les critères de réussites sont respectés ou pas. Le cas est cependant rarissime, car un module de chat permet au téléopérateur et au donneur d'ordres de discuter et de se mettre d'accord directement.

Lorsque l'objectif de la mission est atteint, elle est clôturée. Les rendez-vous validés sont payés et l'argent versé sur le compte JobPhoning du téléopérateur. Il peut demander à tout moment à être payé par virement bancaire. Pour chaque versement, JobPhoning édite une facture au nom et pour le compte du téléopérateur, car celui-ci a travaillé directement pour JobPhoning, dans le cadre d'un contrat de prestation.



# JobPhoning

---

## Types de missions

Sur JobPhoning, le Donneur d'Ordres peut :

- publier un appel d'offres et sélectionner des téléopérateurs.
- attribuer une mission privée directement à un téléopérateur.
- déposer une mission publique ouverte à tous.

Qualifications de fichiers :

Obtenir des fichiers plus fiables, plus récents et plus complets : téléphone, adresse postale, raison sociale, identité, fonctions, ligne directe, email...

Prise de rendez-vous :

Convaincre des particuliers ou des professionnels de convenir d'un rendez-vous avec un commercial (présentation de produit ou de service).

Création de trafic :

Inciter des prospects, clients actifs ou inactifs, à se rendre sur un point de vente ou sur un site internet, grâce à des offres ou des invitations.

Détection de projet :

Contacteur des interlocuteurs susceptibles d'être intéressés par une offre commerciale, et déterminer leurs intentions d'achat et besoins futurs.

Sondages et enquêtes téléphoniques :

Connaître les attentes de ses clients, mesurer leur satisfaction, identifier de nouveaux marchés...



# JobPhoning

---

## Profil d'un Téléopérateur

Tout le monde peut travailler sur JobPhoning :

- Téléopérateur indépendant à la recherche de clients,
- Ancien téléopérateur, Commercial entre deux missions,
- Mère au foyer qui souhaite gagner de l'argent depuis son domicile,
- Etudiant en école de commerce qui cherche à acquérir de l'expérience,
- Actifs ayant la fibre commerciale à la recherche de complément de revenu.
- Retraités ayant la fibre commerciale à la recherche d'une source principale de revenu.

La seule condition obligatoire est d'avoir un statut d'indépendant et de pouvoir émettre des factures (SARL, EIRL, auto entrepreneur...).

## Profil d'un Donneur d'Ordres

Tous les entrepreneurs peuvent être intéressés par JobPhoning :

- Les petites et moyennes structures qui ne veulent pas ou n'ont pas les moyens d'embaucher des téléopérateurs ou d'investir dans un centre d'appel,
- Celles qui ont été déçues par des centres d'appels hébergés dans les pays à bas coût,
- Celles qui souhaitent avoir un regard sur la qualité de la prestation.
- Artisan, TPE, PME / PMI, entrepreneur, dirigeant, responsable des ventes...



**JobPhoning**



## Témoignage d'une téléopératrice

**Isabelle Juanico, 48 ans**

*Téléopératrice depuis 10 ans*

### Une belle opportunité

Je suis sur JobPhoning depuis quelques mois, mais je suis téléopératrice depuis 10 ans. J'ai travaillé pendant des années dans un centre d'appels, où j'ai vendu des forfaits téléphoniques, des alarmes, des huisseries... Puis j'ai déménagé, et je me suis installée comme auto entrepreneur pour continuer à mon compte. J'ai découvert cette plateforme en cherchant des missions sur internet.

Ce que j'apprécie beaucoup avec JobPhoning, c'est le coté pratique : pas besoin de téléphone, l'interface est claire, on y retrouve toutes les caractéristiques d'un centre d'appels (argumentaire, réponses aux questions) avec en plus la possibilité d'interroger le donneur d'ordres par messagerie si on a une question.

J'aime aussi le fait que le donneur d'ordres et le téléopérateur se choisissent mutuellement. Le premier vous sélectionne selon votre voix et votre profil, mais vous restez libre de candidater ou non pour une mission, ou pour plusieurs.

Je pense que, à condition de savoir se gérer, JobPhoning permet d'avoir un vrai travail à domicile. Pour cela, il faut de la rigueur, et passer du temps au téléphone : les rendez-vous ne se prennent pas tout seul ! Mais pour moi qui habite à la campagne, sans voiture, et qui ai trois enfants, c'est une vraie opportunité. Même pour une personne qui n'aurait pas mon expérience dans ce domaine, il y a tout ce qu'il faut sur ce site pour débiter et réussir.

**N'hésitez pas à nous contacter, si vous souhaitez réaliser une interview ou un reportage avec un ou plusieurs téléopérateurs indépendants.**

**JobPhoning**



## Témoignage d'un donneur d'ordres

**Nicolas Rey, 34 ans**

*PDG d'Internatél, solutions de téléphonie fixe et mobile pour l'entreprise  
www.internatel.fr*

### Rendez-vous à la clé

J'ai connu JobPhoning en faisant des recherches sur internet. Je travaille depuis huit ans avec des téléopérateurs indépendants pour la prise de rendez-vous commerciaux. Je me suis inscrit sur le site en me disant « on verra bien ». Le lendemain, j'ai été rappelé, et on m'a expliqué en détail comment fonctionne la plateforme. De fait, c'est très pratique. Il faut savoir que, quand on a recours à des prestataires indépendants, le plus compliqué est d'en trouver des compétents et expérimentés. Là, comme on peut les écouter se présenter et prendre connaissance de leur profil, c'est beaucoup plus simple. J'ai d'ailleurs sélectionné deux téléopérateurs avec lesquels je travaille désormais régulièrement, dont un qui travaille déjà dans un centre d'appels, et qui fait des heures sup avec JobPhoning.

J'apprécie que l'on puisse réécouter la conversation qui a mené à une prise de rendez-vous. Cela permet de savoir si celui-ci correspond bien aux critères de réussite qui ont été fixés en amont, ou comment le téléopérateur réagit aux questions qui ne sont pas prévues dans le script. Ces enregistrements permettent aussi d'entendre comment le client a réagit. C'est important de savoir un peu par avance qui on aura en face lors de la rencontre commerciale.

Enfin, je pense que JobPhoning est une bonne solution, parce qu'il y a des rendez-vous à la clé. A l'heure actuelle, en quelques semaines d'utilisation, j'ai neuf missions d'achevées et deux en cours. En tant que chef d'entreprise, je suis très pragmatique. Si cela fonctionne, c'est que le système est bon. Et là, c'est le cas.

**N'hésitez pas à nous contacter, si vous souhaitez réaliser une interview ou un reportage avec un ou plusieurs Donneurs d'Ordres.**

# JobPhoning

---

## Ressources disponibles dans l'espace presse

- Accueil de la plateforme d'appel.
- Fiche profil d'un Téléopérateur.
- Fiche suivi d'une mission de Donneur d'Ordres.
- Formulaire de création de mission.
- Mission en attente d'offres.
- Tableau de bord du Donneur d'Ordres.
- Tableau de bord du Téléopérateur.
- Vidéos explicatives.
- Photographies de l'équipe.

Pour découvrir de plus près notre solution, rendez-vous sur :  
<https://www.jobphoning.com/presse>

ou

**Contactez-nous pour tester la plateforme**

au 09 72 55 10 92

**JobPhoning**