

Le parcours complet, du premier contact au contrat signé

Mis bout à bout, le recrutement mobilise plusieurs outils de la plateforme, chacun à l'étape où il est le plus utile. Le CMS pour publier l'offre et la rendre diffusable partout, la messagerie Whaller Mail pour le premier contact avec le candidat, la sphère et son Kanban pour le suivi du processus, puis Whaller Signature pour la signature électronique du contrat, sans jamais sortir de l'environnement Whaller.

**CMS** Étape 1

Publication de l'offre

La section CMS fait office de site de recrutement : chaque offre a son propre lien, diffusable sur les réseaux sociaux comme sur les sites d'emploi classiques. La candidature revient directement dans Whaller via le formulaire de contact.

**Whaller Mail** Étape 2

Premier contact avec le candidat

La candidature arrive dans la boîte de réception Whaller Mail, et les premiers échanges avec le candidat se font depuis cette boîte e-mail intégrée, avant même l'ouverture du dossier dans la sphère.

**Kanban** Étape 3

Candidature reçue

Le dossier devient une tâche dans la sphère, avec le CV et les premières notes de l'équipe.

**Kanban + événement** Étape 4

Entretiens (visio, équipe, référence)

La tâche avance de colonne en colonne, chaque entretien étant lié à un événement de visioconférence.

**Sphère** Étape 5 • point de décision

Décision de l'équipe

La tâche est déplacée vers « Embauché ! » ou « Refusé », visible par toute l'équipe de recrutement.

↳ Branche « Refusé » : retour au candidat, tâche archivée, dossier conservé dans l'historique de la sphère

**Whaller Signature** Étape 6

Envoi du contrat pour signature

Le contrat part directement en signature électronique depuis la sphère, grâce à l'intégration native de Yousign, certifiée eIDAS niveau avancé, sans échange de pièces jointes ni impression papier.

**Kanban** Étape 7

Embauché !

Contrat signé, dossier clos, historique complet conservé dans la sphère pour l'onboarding qui suit.



Ce parcours illustre un principe cher à Whaller : chaque outil intervient au bon moment, sans jamais faire sortir l'utilisateur de son espace de travail, de la première prise de contact jusqu'à la signature du contrat.