

## Caso práctico everis



### Destacados

- El uso de LinkedIn ha permitido a everis tener acceso a los candidatos pasivos a los que de otro modo no hubiese llegado.
- Utilizar LinkedIn ha supuesto un gran ahorro de costes comparado con usar otras vías para buscar candidatos.
- El proceso de búsqueda y selección de candidatos se ha agilizado mucho, con una reducción considerable en el tiempo de búsqueda.

### Descripción de la empresa

everis es una consultora con sede principal en Madrid que ofrece soluciones de negocio, estrategia y desarrollo de aplicaciones tecnológicas y outsourcing. La compañía cubre sectores como el de las telecomunicaciones, las entidades financieras, la industria o la energía y opera en varios países de Europa, Estados Unidos y Latinoamérica. everis cuenta con una plantilla de más de 10.000 profesionales y en 2011 tuvo una facturación de 564 millones de euros.

### Contexto

everis es una consultora multinacional que cuenta con más de 10.000 empleados repartidos por todo el mundo. La compañía tiene constantemente altas necesidades de contratación de perfiles muy variados y especializados para sus distintos departamentos.

Hasta hace tres años, el departamento de Recursos Humanos tenía una complicada labor en la búsqueda de aquellos perfiles profesionales más difíciles de encontrar en el mercado laboral. Su responsable, Ruth Emo, se dio cuenta de que la situación no podía seguir así. El tiempo y el dinero invertidos en el proceso de búsqueda mediante los canales tradicionales no satisfacían las necesidades de contratación de la empresa. "Nos hacía falta una solución más rápida y que pudiese llegar a mucha gente", asegura Emo.

La consultora decidió probar las soluciones de LinkedIn para encontrar a trabajadores potenciales y enseguida vio que le daban un resultado muy positivo. "En solo un mes ya amorticé la inversión que realicé al contratar la herramienta de Recruiter", comenta Emo. LinkedIn permitió a la compañía tener un acceso mucho más rápido y próximo a los candidatos de alto nivel y con las aptitudes que necesitaba la empresa. Además, le abrió las puertas a todos aquellos candidatos con talento que no buscan empleo de manera directa: los candidatos pasivos. "Gracias a LinkedIn hemos tenido acceso a un conjunto de potenciales profesionales a los que, de otra manera, difícilmente hubiésemos llegado", explica Emo.

*"LinkedIn le ha proporcionado a everis un ahorro de costes, una reducción de tiempo, y un aumento de la calidad de los candidatos."*

Ruth Emo  
everis

*“LinkedIn nos permite llegar a una mayor variedad de candidatos: aquellos profesionales con talento que no buscan empleo de manera activa, los candidatos pasivos.”*

Ruth Emo  
everis

## Una nueva aproximación a los candidatos

everis constató que LinkedIn aporta una solución rápida y eficaz que aprovecha las ventajas que ofrece el mundo de las tecnologías 2.0. “LinkedIn cambia por completo tu mentalidad y tus dinámicas a la hora de trabajar”, afirma Emo. everis encontró en LinkedIn la oportunidad para formar a su equipo de RRHH en las nuevas técnicas de captación de personal mediante su red profesional. El resultado fue un equipo más eficiente y más preparado para afrontar las nuevas dinámicas de contratación del mercado: “El acercamiento al candidato es distinto a través de una red, tienes que aprender a seducirlo y tratarlo con inteligencia, por ello has de preparar al equipo”, aclara Emo.

## Beneficios directos

LinkedIn le ha proporcionado a everis un ahorro de costes y de tiempo, permitiendo agilizar todo el proceso de búsqueda y selección de empleados, además de aumentar la calidad del perfil de los candidatos.

## LinkedIn Recomendaciones

- Asegúrese de que su equipo está preparado para utilizar las herramientas que proporciona LinkedIn.
- Los profesionales de RH deben trabajar con el equipo de marketing para construir la marca empleador.