

Caso práctico de Allstate

Selección de talento especializado a lo grande



Allstate®
You're in good hands.

Perfil de la empresa

Allstate Corporation, una de las compañías de seguros más conocidas de América, ofrece 13 tipos de seguros en Estados Unidos y Canadá: seguros de pensiones, de vivienda, de fallecimiento, de vida y de automóvil, entre otros. Allstate es una de las empresas de la lista Fortune 100, y su sede se encuentra en Northbrook, Illinois (EE. UU.).

Susan Meehan es una de los seis responsables sénior de adquisición de talento de Allstate. Su función consiste en garantizar que su equipo, compuesto por ocho nuevos especialistas en búsquedas de fuentes y candidatos, y 30 técnicos de selección, cumpla los objetivos mensuales.

En 2009, el equipo tuvo que buscar candidatos para un total de 1400 vacantes de agentes y asesores financieros, concretamente para un mínimo de 1000 agentes y al menos 400 asesores financieros.

En muchas empresas, el proceso de selección termina cuando se ocupa una vacante, pero en Allstate, la búsqueda de buenos profesionales nunca termina. Aunque el equipo de selección de candidatos haya conseguido su objetivo, la búsqueda continúa.

Estos agentes y asesores financieros representan la base del negocio de Allstate, y la empresa no puede funcionar bien sin ellos.

Búsqueda de los mejores talentos para Allstate: el reto

A la hora de buscar agentes y asesores financieros, el equipo de selección de Susan debe cumplir requisitos muy específicos.

Para empezar, los candidatos al puesto de agente en Allstate deben ser personas independientes y muy

cualificadas, capaces de gestionar su agencia Allstate «como si fuera su propia empresa», explica Susan.

«Tienen un interés económico en ese negocio, y deberán invertir en él», señala. «[Una agencia Allstate] no es una franquicia. Ellos buscan al personal, ayudan a elegir la ubicación de la oficina, son los encargados de crear el negocio y reciben comisiones en función del volumen de ingresos.»

Por otra parte están los candidatos a asesores financieros de Allstate.

«Les pedimos experiencia y resultados en la venta de productos financieros», indica Susan. «También deben tener una licencia. Por último, comprobamos los beneficios que han obtenido en los últimos tres años; esos beneficios deben alcanzar un importe mínimo para que empecemos a considerar al candidato.»

Allstate

Sede: Northbrook, Illinois (EE. UU.)
Equipo de selección de personal: 30
Licencias de Recruiter de LinkedIn: 11
Número total de empleados: 38.000

Resumen

Después de casi dos años de recurrir a una empresa externa de selección de personal para las vacantes de agentes y asesores financieros, Allstate creó un nuevo equipo interno encargado de las vacantes más especializadas. Como factor decisivo en esta decisión, Allstate pasó de 5 a 11 licencias de Recruiter de LinkedIn, para que todos los miembros del nuevo equipo tuvieran su licencia. Ahora, todo el equipo dispone de pleno acceso a las eficaces funciones de búsqueda y contacto de Recruiter.

«Al utilizar Recruiter como herramienta de networking y de selección de personal, podemos proponer mejores candidatos a nuestros jefes de ventas.»

Susan Meehan, responsable sénior de adquisición de talento en Allstate

«Tiene que ser perfecto»

Antes, Allstate ponía sus procesos de selección en manos de una empresa externa. Pero en 2008, la incertidumbre de la situación económica, junto con el nuevo enfoque de las necesidades empresariales y de equipo, hizo que los responsables sénior tuvieran que tomar una decisión crucial para el negocio.

Así, decidieron internalizar los procesos de selección de agentes y asesores financieros de Allstate y crear un nuevo equipo interno de selección de personal dedicado en exclusiva a esa función.

«No es sencillo convencer a alguien, ya tenga 50.000 o 150.000 dólares en el banco, para que invierta ese dinero en una compañía de seguros», señala Susan. «Por eso, este tipo de candidato tiene que ser perfecto; de lo contrario no habrá posibilidad de diálogo. Y de ahí que necesitemos a los mejores recursos para negociar con los candidatos. Nos dimos cuenta de que tenía que ser un empleado de Allstate quien vendiera nuestras oportunidades.»

Allstate recurre (ocho veces) a Recruiter de LinkedIn

Como factor clave para comenzar a operar, el equipo de Susan pasó de tener una licencia de Recruiter para un único seleccionador en 2008, a tener ocho licencias en febrero de 2009. Con un total de 11 licencias en Allstate, todos los seleccionadores de su equipo tenían acceso total a Recruiter de LinkedIn.

«Cuando estábamos preparando el nuevo equipo y la estrategia que íbamos a adoptar, creímos necesario que LinkedIn formase parte de esa estrategia», afirma Susan. «Uno de nuestros empleados ya lo usaba, y decía que no podía vivir sin Recruiter, así que, ¿qué no podríamos conseguir con ocho personas usándolo?»

Los directivos de Allstate decidieron adquirir licencias extra de Recruiter por una razón de peso. «Se trata del éxito de Allstate», explica Susan. «Sin agentes, no podemos crear negocio.»

Recruiter de LinkedIn: talento de alta calidad

Recruiter, una premiada herramienta de selección utilizada por importantes compañías de todo el mundo, ofrece a las empresas acceso a la base de datos de LinkedIn, formada por más de 40 millones de miembros. La red de LinkedIn es más grande y valiosa cada día —hay un miembro nuevo cada segundo—, lo que aumenta las probabilidades de que los seleccionadores encuentren al candidato pasivo que están buscando.

A la hora de encontrar candidatos que destaquen, Allstate sabe que la capacidad única de LinkedIn de crear una red web segura, junto con el acceso a numerosos candidatos altamente especializados gracias a Recruiter, puede marcar la diferencia.

Cómo aprovechar el potencial de Recruiter de LinkedIn

En Allstate, Recruiter fue la primera opción para ayudar al nuevo equipo de Susan a encontrar a los candidatos especializados que necesitaba. Susan, que ya tiene experiencia

con las innovadoras funciones de búsqueda y contacto de Recruiter, está enseñando al equipo a utilizar esta herramienta de dos formas muy efectivas.

Primero, «los seleccionadores buscan candidatos pasivos a partir de ciertas palabras clave», explica Susan. «Cuando encuentran buenos candidatos, les dicen: "Mira, tenemos esta oportunidad y consiste en esto, ¿te interesa?"»

«El otro método consiste en aprovechar a algunos de esos mismos candidatos que hemos encontrado gracias a Recruiter, y hablar con ellos: "Quizá este puesto no sea ideal para ti, pero ¿conoces a alguien que pueda encajar bien y que pueda estar interesado en el puesto?". Muchos seleccionadores utilizan también los diferentes grupos a los que pertenecen en LinkedIn, y buscan contactos desde allí.»

Herramientas de colaboración valiosísimas

Como administradora de Recruiter en su equipo, a Susan le gusta especialmente la carpeta «Proyectos del equipo».

Esta función, fácil de usar y muy útil, permite a los miembros del equipo guardar búsquedas de candidatos e información de interés en carpetas que puede consultar todo el equipo. Y lo más importante: también permite transferir esos datos guardados de una persona a otra.

«Uno nunca quiere perder esa inteligencia competitiva», señala Susan. «Podría perderse si no fuera posible transferir el historial de información cuando una persona deja el equipo.»

Y como la plataforma de Recruiter es sumamente intuitiva, los empleados de Susan ya están explorando la herramienta por su cuenta.

«Esta mañana, cuando hice el traspaso de proyectos a los nuevos seleccionadores, algunos de ellos ya habían empezado a trabajar en los nuevos proyectos», indica. «Como ahora pueden verlo y explorarlo todo, empezarán a utilizarlo.»

«Como administradora, paso a mi equipo los mensajes InMail® extra. Además me resulta muy sencillo entrar en alguno de los proyectos abiertos y ver quién lo está utilizando bien, y a quién tengo que pedirle que dedique más tiempo. Es un buen complemento al informe de uso que recibo cada mes.»

«Una auténtica herramienta de networking»

Actualmente, Allstate lleva al día su base de datos de agentes y asesores financieros cualificados. De hecho, están deseando aprovechar aún más la utilidad de esas ocho licencias de Recruiter.

«Entre septiembre y diciembre de 2008, y considerando lo que ya hemos conseguido este año, nuestros resultados han aumentado sustancialmente», afirma Susan. «Estamos seguros de que vamos a experimentar un crecimiento; si no lo creyésemos no habríamos dado de alta a ocho usuarios más.»

«Al utilizar Recruiter como herramienta de contacto y de selección de personal, conseguimos mejores candidatos de cara a nuestros jefes de ventas», concluye. «En definitiva, LinkedIn nos permite volver a tomar las riendas.»

talent.linkedin.com | sales@linkedin.com

Si deseas más información, ponte en contacto con tu responsable de ventas o de cuentas.

Copyright © 2010 LinkedIn Corporation. LinkedIn, el logotipo de LinkedIn e InMail son marcas registradas de LinkedIn Corporation en Estados Unidos y en otros países. Las demás marcas y nombres son propiedad de sus respectivos titulares. Todos los derechos reservados.

10-LCS-026-G 1010 

