



البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

«LinkedIn es la herramienta líder para los profesionales actuales. Nos ha ayudado a encontrar a candidatos cualificados y a reducir los costes de contratación con resultados excelentes.»

Bandar Al-Raihan,
Responsable Senior de Recursos Humanos de Saudi Investment Bank

Saudi Investment Bank: reducción de los costes de contratación, aumento de seguidores y procesos de contratación más rápidos gracias a LinkedIn

Datos destacados

- Ahorro del 40% en costes de contratación anuales
- Aumento de seguidores del 112% en menos de 4 meses
- Procesos de contratación más rápidos: solo 2 meses de media

Perfil

Saudi Investment Bank (SAIB) es el banco que más está creciendo en Arabia Saudí, y está entre los 1000 más importantes del mundo. Este banco, con sede en Riyadh, tiene 48 sucursales estándar y 11 sucursales solo para mujeres en todo el país, y en él trabajan más de 1400 empleados.

El objetivo

SAIB, una buena empresa donde trabajar

El banco Saudi Investment Bank aspira a ser la institución financiera preferida de los profesionales de Arabia Saudí y atraer a candidatos cualificados de todo el mundo. Para ello es fundamental crear una identidad y un entorno laboral que la distingan como empresa. De hecho, en 2014 SAIB ganó el premio «Great Place to Work Award» al mejor lugar donde trabajar, y Bandar Al-Raihan, responsable senior de Recursos Humanos, ha revolucionado la estrategia de selección de personal del banco y su posicionamiento de cara a los posibles candidatos.

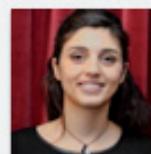
El reto

Captar a los mejores candidatos

En Arabia Saudí hay una altísima demanda de directivos senior, especialmente en el sector financiero. Uno de los mayores retos a los que se enfrenta SAIB es encontrar y captar empleados cualificados. «Llegar a los mejores candidatos antes que la competencia es la clave del éxito, y de ahí que LinkedIn sea muy importante para nosotros.»



María, estate al tanto de oportunidades relevantes en Saudi Investment Bank



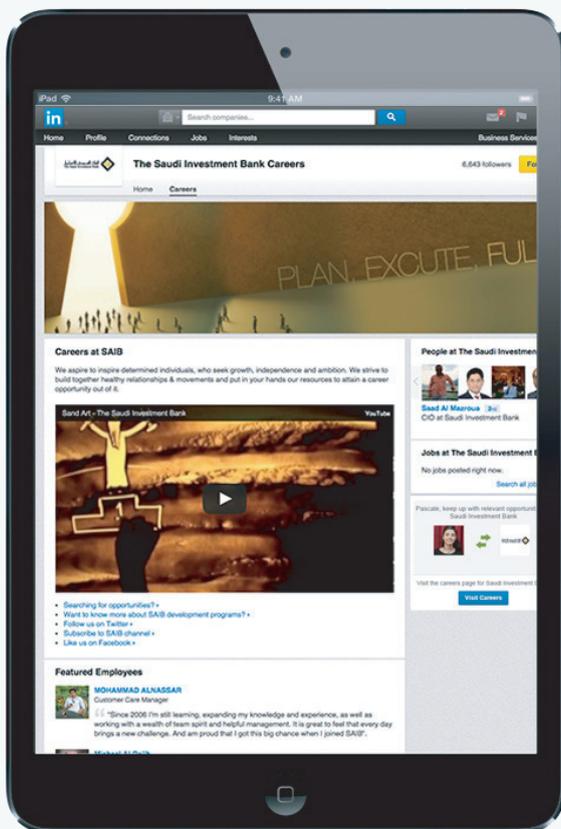
☑Visita la página de empleo de Saudi Investment Bank!

[Ir a Empleos](#)

La solución

Mejorar la segmentación con LinkedIn

SAIB usa las funciones de búsqueda personalizada de LinkedIn para encontrar candidatos que buscan empleo de forma activa, así como candidatos pasivos que tienen trabajo actualmente pero podrían considerar una oportunidad atractiva. «*Gracias a LinkedIn encontramos el perfil de directivo sénior que buscábamos. Llevábamos dos años intentando cubrir esa vacante y con LinkedIn fue cuestión de apenas dos meses. Desde que usamos LinkedIn, el tiempo que transcurre entre que publicamos una oferta y contratamos al candidato no supera los 60 días*» afirma Al-Raihan.



Crear una buena marca de empleador en LinkedIn:

SAIB puso en marcha una campaña «*Trabaja con nosotros*» para captar la atención de los candidatos mientras interactuaban con empleados de SAIB en su perfil de LinkedIn. La campaña obtuvo resultados 13 veces superiores a la media del sector: candidatos de toda la red de LinkedIn llegaron hasta la página de empleo de SAIB, lo que ayudó a seguir posicionando el banco como empresa preferencial donde trabajar. «*Queremos crear un entorno laboral sano que atraiga a los mejores candidatos, y recurrimos principalmente a LinkedIn para conseguirlo*», explica Al-Raihan.

Comprometidos con el éxito

«*Solo este año hemos ahorrado más de un 40% del presupuesto utilizando LinkedIn y reduciendo los costes generales de selección*», dice Al-Raihan, responsable senior de Recursos Humanos de Saudi Investment Bank.

Ante estos resultados, la alta dirección del banco no necesitó muchos más argumentos para firmar un contrato de tres años con LinkedIn. «*Cuando volví a Arabia Saudí de Estados Unidos, no fue fácil convencer a la dirección de que empezase a utilizar LinkedIn —y eso que yo era usuario habitual—, ya que la plataforma era relativamente desconocida en este país. Afortunadamente, en los dos últimos años LinkedIn se ha convertido en la principal fuente de profesionales, lo que me facilita mucho el trabajo*», señala Al-Raihan. «*LinkedIn nunca me ha decepcionado, y este contrato de tres años refleja nuestro nivel de compromiso.*»

Consejo de SAIB:

«*LinkedIn es una herramienta inteligente para gente inteligente, y los resultados están a la altura. Apuesta por LinkedIn, saca el máximo partido a tu inversión y los resultados serán espectaculares.*» Bandar Al-Raihan, responsable senior de Recursos Humanos de Saudi Investment Bank.