



Allstate®

You're in good hands.

“Utilizzando Recruiter come un vero strumento di networking, oltre che di recruiting, possiamo proporre candidati migliori ai nostri responsabili vendite.”

Susan Meehan, Senior Manager,
Talent Acquisition, Allstate

Case history Allstate

Un afflusso rilevante di talenti altamente specializzati

Profilo aziendale

Fra le compagnie assicurative più conosciute d'America, Allstate Corporation offre 13 tipi di polizze negli Stati Uniti e in Canada, tra cui piani previdenziali, assicurazioni ramo danni e ramo vita e polizze auto. Allstate è un'azienda Fortune 100 con sede a Northbrook, Illinois.

Susan Meehan è uno dei sei Senior Talent Acquisition Manager di Allstate. Il suo contributo è determinante per far sì che il suo team, composto da otto nuovi sourcer e 30 addetti alla selezione del personale, raggiunga ogni mese gli obiettivi prefissati.

E nel 2009, questi otto sourcer e 30 addetti alla selezione del personale dovranno assumere un totale di 1400 agenti e promotori finanziari personali. Nel dettaglio, si tratta di almeno 1000 nuovi agenti e 400 promotori finanziari.

Per molte aziende, la richiesta di candidature si conclude non appena coperto il posto vacante. Ma alla Allstate la ricerca di agenti competenti non finisce mai, proseguendo anche dopo che il team di recruiting ha raggiunto il proprio obiettivo.

Gli agenti e i promotori finanziari personali sono il cuore del business aziendale, ciò che consente a Allstate di operare al meglio.

Allstate

Sede principale: Northbrook, Illinois

Team di selezione del personale: 30

Licenze LinkedIn Recruiter: 11

Dipendenti totali: 38.000

Riepilogo

Dopo aver affidato l'outsourcing a un partner esterno per quasi due anni, Allstate ha scelto di creare un nuovo team interno per la ricerca di agenti e promotori finanziari con il compito di coprire le posizioni più critiche e specializzate dell'azienda. Per supportare questa decisione, Allstate ha aumentato il numero di licenze LinkedIn Recruiter da 5 a 11, assegnando una licenza a ogni membro del nuovo team. Ora l'intera squadra ha pieno accesso alle potenti funzioni di ricerca e networking offerte da Recruiter.

La sfida: trovare i talenti chiave di Allstate

Quando si tratta di scegliere agenti e promotori finanziari, Susan e il tuo team devono rispettare una serie di criteri molto specifici.

Prima di tutto, i potenziali agenti devono essere persone indipendenti e altamente competenti, in grado di gestire la propria agenzia Allstate “come se lavorassero in proprio”, spiega Susan.

“Hanno un interesse economico nell'attività, e dovranno investire sulla sua crescita,” afferma. “[Un'agenzia Allstate] non è un franchising. Dovranno selezionare il personale, aiutare a scegliere l'ubicazione, e saranno responsabili dello sviluppo del business. Dopodiché riceveranno provvigioni sulla base del proprio volume d'affari.”

Poi ci sono i potenziali promotori finanziari di Allstate.

“Devono avere alle spalle una notevole esperienza e risultati concreti nella vendita di prodotti finanziari,” spiega Susan. “Devono avere tutte le carte in regola. Verifichiamo i ricavi registrati nell’arco di tre anni: devono raggiungere una soglia minima prima che il candidato possa anche solo essere preso in considerazione.”

“Deve essere perfetto”

In passato, Allstate affidava la selezione del personale a un partner esterno. Ma nel 2008, l’incertezza del clima economico e una nuova comprensione delle esigenze dell’azienda e del team portarono i dirigenti a una svolta cruciale per la società.

Decisero di riportare all’interno dell’azienda il recruiting di agenti e promotori finanziari e costruirono un nuovo team di sourcer e addetti alla selezione che avrebbe svolto le funzioni prima delegate al partner esterno.

“Non è facile convincere qualcuno, indipendentemente dall’entità del suo conto in banca, a investire in una compagnia di assicurazioni,” dice Susan. “Con questi candidati tutto deve essere perfetto, o non ci sarà possibilità di dialogo. Per questo devono essere le nostre migliori risorse a parlare con loro. E ci sembrava giusto che fosse un membro di Allstate a vendere le nostre opportunità.”

Allstate sceglie LinkedIn Recruiter, otto volte

Fattore chiave per lo sviluppo del team è stata la scelta di Susan di passare da una licenza LinkedIn Recruiter per un unico sourcer nel 2008, alle otto del febbraio 2009, portando così a 11 le licenze totali di Allstate e garantendo il pieno accesso a LinkedIn Recruiter per ogni membro del team.

“Mentre ci preparavamo a costruire il nostro team, quando stavamo definendo la strategia da seguire, ci è parso naturale includere LinkedIn,” afferma Susan. “Una persona lo usava già e lo riteneva uno strumento indispensabile. Quanti vantaggi aggiuntivi avremmo ottenuto se fossero stati in otto a usarlo?”

I manager di Allstate avevano un’ottima ragione per aumentare il numero di licenze Recruiter. “È la base del successo di Allstate,” spiega Susan. “Se non abbiamo agenti, non possiamo fare nuovi affari.”

LinkedIn Recruiter: la strada verso i maggiori talenti

Strumento di recruiting usato da società di primo piano in tutto il mondo, LinkedIn Recruiter permette alle aziende di accedere agli oltre 40 milioni di nominativi che compongono il database dei membri di LinkedIn. La rete di LinkedIn cresce al ritmo di un nuovo iscritto al secondo, aumentando di giorno in giorno la sua portata e il suo valore: per gli addetti alla selezione del personale, significa avere maggiori possibilità di trovare proprio quello straordinario candidato passivo che stanno cercando.

E quando si tratta di trovare candidati d’eccezione, Allstate sa che l’esclusiva capacità di LinkedIn di sviluppare una rete online fidata, insieme alla possibilità di accedere a un vasto numero di talenti altamente specializzati tramite le funzioni di Recruiter, possono fare la differenza.

Sfruttare le potenti funzioni di networking di LinkedIn Recruiter

Per Allstate, Recruiter è stata la prima scelta per aiutare il nuovo team di Susan a trovare candidati altamente specializzati. Vista la sua precedente esperienza con le innovative funzioni di ricerca e networking di Recruiter, ora Susan sta insegnando al team a utilizzare questo strumento in due modi molto efficaci.

Prima di tutto, “i sourcer cercano i candidati passivi in base ad alcune parole chiave,” spiega. “Quando troviamo candidati davvero speciali, li contattiamo per presentare l’opportunità di lavoro e chiedere se sono interessati.”

“L’altra soluzione è partire da alcuni dei candidati trovati attraverso LinkedIn Recruiter per raggiungerne altri. “Forse questa posizione non è ideale per te, ma magari conosci qualcuno che sarebbe perfetto e potrebbe essere interessato?” Molti dei nostri sourcer sfruttano anche i vari Gruppi di cui fanno parte su LinkedIn per mettere in rete le nostre offerte di lavoro.”

Strumenti collaborativi di grande valore

Come amministratore di LinkedIn Recruiter per il suo team, Susan apprezza particolarmente la cartella “Progetti del team”.

Facile da usare e molto efficace, “Progetti del team” consente ai membri del team di salvare le ricerche di candidati e altre informazioni utili in cartelle accessibili da tutto il team. Ancora più importante, questa funzione permette di trasferire da una persona all’altra i dati salvati.

“Sono informazioni preziose che non vogliamo perdere,” dice Susan. “Se qualcuno lasciasse il team e non avessimo la possibilità di trasferire i dati raccolti fino a quel momento, tutto questo bagaglio di informazioni potrebbe andare perduto.”

In più, la piattaforma Recruiter è così intuitiva che i collaboratori di Susan la stanno già esplorando in autonomia.

“Questa mattina, mentre trasferivo interi progetti ai nuovi sourcer, alcuni di loro erano già entrati nel sistema e stavano iniziando a lavorarci,” afferma. “Ora che possono vederlo, accedervi ed esplorarlo, inizieranno anche a usarlo.”

“Come amministratore, passo al mio team i miei messaggi InMail® [extra]. Mi basta un attimo per entrare nei progetti aperti e vedere chi sta procedendo bene, e chi invece potrebbe dedicarci più tempo. È un buon supplemento al resoconto di utilizzo che ricevo ogni mese.”

“Un vero strumento di networking”

Al momento Allstate ha trovato un numero di potenziali agenti e promotori finanziari in linea con l’obiettivo prefissato. E il team non vede l’ora di far fruttare ancora di più quelle otto licenze Recruiter.

“Fra il settembre 2008 e la fine del 2008, e considerando anche quello che abbiamo già ottenuto quest’anno, i nostri numeri sono già cresciuti in modo sostanziale,” dice Susan. “Siamo certi che l’effetto positivo non si farà attendere. Non avremmo iscritto altri otto utenti se non ne fossimo stati convinti.”

“Utilizzando Recruiter come un vero strumento di networking, oltre che di recruiting, possiamo proporre candidati migliori ai nostri responsabili vendite,” conclude. “LinkedIn ci ha permesso di riprendere in mano le redini del gioco.”