

## Case Study

### Banca IFIS



LinkedIn aiuta Banca IFIS a trovare professionisti specializzati nel settore della finanza. E, grazie anche all'utilizzo della piattaforma, Banca IFIS ha visto crescere la propria visibilità in rete e non solo.

#### Highlights

- LinkedIn facilita la ricerca di candidati specializzati nel settore dei crediti commerciali e fiscali e dei crediti di difficile esigibilità
- Più del 30% dei nuovi assunti negli ultimi sei mesi è stato contattato su LinkedIn
- Grazie a LinkedIn, Banca IFIS ha aumentato la propria visibilità

#### Company Profile

Banca IFIS è il primo operatore indipendente sul mercato, specializzato nella filiera del credito. Il gruppo si occupa di crediti fiscali e commerciali e di crediti di difficile esigibilità. Opera attraverso diversi marchi nel settore dei crediti, ciascuno dei quali è dedicato a una gamma differente di clienti. Banca IFIS ha tre uffici principali e 28 filiali in Italia oltre a una forte presenza all'estero, con quattro filiali nell'Europa dell'Est e una joint venture in India.

#### La sfida per Banca IFIS

Banca IFIS è un gruppo bancario innovativo e in continua espansione, specializzato nei crediti commerciali e fiscali e nei crediti di scarsa esigibilità. È l'unico gruppo bancario indipendente specializzato in questi settori in Italia. Banca IFIS si sta espandendo sia in Italia che all'estero e ad oggi conta più di 450 dipendenti.

Dato il focus strategico di Banca IFIS, il gruppo ha necessità di approcciare i candidati con competenze specifiche nei crediti commerciali e fiscali e nei crediti di difficile esigibilità: sono settori di nicchia, anche se in costante crescita, e per l'Ufficio Risorse Umane non sempre è facile individuare le persone giuste. LinkedIn sta aiutando il personale di Banca IFIS a trovare i talenti migliori in circolazione, ovvero chi condivide la visione e l'approccio dinamico del gruppo.

Giorgia Vangelista, dell'Ufficio Risorse Umane di Banca IFIS, ha spiegato: "La sfida più grande che il gruppo deve affrontare, a proposito di strategia di recruiting, è quella di individuare quei candidati, nel settore finanziario, in possesso di competenze specifiche adatte al nostro modello. La nostra presenza sul territorio italiano è diffusa ma, poiché la sede centrale si trova nei pressi di Venezia, siamo alla ricerca di candidati disposti a trasferirsi in quest'area, ovvero relativamente lontano da quello che è il cuore finanziario del paese, Milano."

"L'obiettivo del mio dipartimento è quello di individuare e invitare le migliori risorse presenti sul mercato a condividere il progetto del gruppo: siamo alla ricerca di persone che condividano i nostri ideali, ovvero spirito di intraprendenza, dinamismo e voglia di mettersi in gioco, a tutti i livelli e in tutti i campi."

*"LinkedIn si è rivelato essere il partner ideale nel nostro processo di recruitment, poiché ci permette di azzerare tempi e distanze e di entrare in contatto con i migliori candidati presenti sul mercato."*

Giorgia Vangelista, Dipartimento Risorse Umane, Gruppo Banca IFIS

*“Grazie a LinkedIn siamo riusciti a stabilire un contatto diretto con i nostri candidati. Ci ha permesso inoltre di viralizzare i contenuti prodotti dal nostro ufficio comunicazione e, di conseguenza, di dare maggiore visibilità al gruppo Banca IFIS.”*

Valeria Costa, Ufficio Stampa e Relazioni Esterne, Gruppo Banca IFIS

## LinkedIn è la soluzione

Il personale del dipartimento Risorse Umane di Banca IFIS ha iniziato a utilizzare LinkedIn sei mesi fa: la piattaforma è diventata immediatamente parte integrante del lavoro dell'Ufficio. “Il nostro è un ambito specialistico: cerchiamo principalmente professionisti del mondo del factoring. LinkedIn ci ha dato la possibilità di entrare in contatto con professionisti di alto profilo, forte motivazione e spiccato dinamismo”, ha aggiunto Giorgia Vangelista.

“Grazie a LinkedIn è cresciuta anche la visibilità del nostro sito ufficiale, dove continuiamo a veicolare le candidature per le nostre offerte di lavoro. Molti dei candidati che si propongono attraverso LinkedIn vanno poi a visitare anche il sito. E i numeri parlano chiaro: da quando abbiamo iniziato ad utilizzare LinkedIn, ovvero circa sei mesi fa, sono arrivate più di 6000 candidature. E, tra gli ultimi assunti, circa il 30% proviene da LinkedIn.”

“Tra gli strumenti messi a disposizione da LinkedIn quello principalmente utilizzato da noi è sicuramente “Job Offer”, grazie al quale diamo visibilità alle nostre offerte di lavoro. Molto utilizzato e apprezzato è anche “Matching”, che ci permette, non appena pubblicata un'offerta, di vedere in tempo reale la lista di candidati in linea con il profilo ricercato, all'interno del database di LinkedIn. Infine, fondamentali sono anche le “Inmails”, che ci permettono di contattare direttamente i candidati, risparmiando tempo e ottenendo un riscontro immediato.”

“LinkedIn si è rivelato essere il partner ideale nel nostro processo di recruitment, poiché ci permette di azzerare tempi e distanze e di entrare in contatto con i migliori candidati presenti sul mercato.”

## Non solo recruitment

LinkedIn aiuta Banca IFIS non solo nel processo di recruitment, ma contribuisce anche alla messa in opera della strategia di comunicazione del gruppo. LinkedIn ha aiutato Banca IFIS a farsi conoscere quale gruppo indipendente altamente

specializzato e professionale, oltre che come ottimo datore di lavoro.

Valeria Costa, che si occupa dell'ufficio stampa e delle relazioni esterne per Banca IFIS, ha spiegato: “La nostra strategia di comunicazione, della quale LinkedIn è parte integrante, prevede una serie di attività che ci permettono di costruire un rapporto diretto con i nostri stakeholders, grazie anche all'uso dei principali social network e del nostro sito aziendale. LinkedIn ci ha dato inoltre la possibilità di entrare in contatto diretto con i nostri candidati, oltre che probabili futuri colleghi.”

“LinkedIn ci ha permesso di viralizzare i contenuti prodotti dal nostro ufficio comunicazione e, di conseguenza, di dare maggiore visibilità al gruppo Banca IFIS. Abbiamo caricato su LinkedIn alcuni video realizzati da noi, aventi come oggetto la ricerca del personale. Questo tipo di operazione, focalizzata appunto sull'uso del video, rientra perfettamente nella strategia di trasparenza e di ricerca di contatto diretto con gli stakeholders che Banca IFIS sta applicando da tempo.”

“LinkedIn è diventata una piattaforma di riferimento nel mondo del Web 2.0: è particolarmente rilevante per quel che concerne i rapporti tra professionisti e, al tempo stesso, occupa un posto centrale nell'ambito della comunicazione corporate.”

## Consigli per un uso efficace di

- Prova tutti gli strumenti offerti da LinkedIn, da “Matching” alle “Inmails”, grazie ai quali sarai sicuramente in grado di individuare il candidato ideale per la tua azienda, quale che sia il bagaglio di competenze richiesto.
- È possibile caricare contenuti multimediali sulla pagina LinkedIn della tua azienda, aumentando le probabilità di trovare candidati appetibili e garantendo maggiore visibilità al tuo business. Si creerà così un “circolo virtuoso” di ricerca di personale funzionale e di migliore immagine.