



Fundada há mais de 50 anos, a Delta Cafés é uma das empresas familiares mais importantes de Portugal e que teve uma maior expansão internacional, operando atualmente em mais de 35 países de todo o mundo.

OBJETIVOS

A visão atual da Delta Cafés passa por se converter numa marca global, amentando o número de países onde está presente, e sem perder os valores de base com os quais a empresa foi estabelecida.

“Quando demos início ao processo de internacionalização focalizamo-nos nas comunidades portuguesas fora de Portugal. Hoje, e prosseguindo o nosso objetivo de ser uma marca global, funcionamos da mesma forma em todos os mercados”.

SOLUÇÃO

“Mais do que trabalhar na fidelização dos clientes, a tendência atual é fomentar a lealdade dos trabalhadores”



Departamento de Recursos Humanos da Delta:

- Encontrar e selecionar novos talentos para que se integrem na empresa.
- Manter a motivação dos funcionários atuais proporcionando-lhes oportunidades internas de crescimento dentro dos diferentes departamentos da empresa.



Proximidade com as comunidades e com os diferentes stakeholders (acionistas): colaborar e trabalhar em conjunto com as universidades com o intuito de oferecer formação atualizada e prestígio aos trabalhadores atuais e oferecer oportunidades laborais aos futuros licenciados.

“Os nossos trabalhadores são os primeiros e principais embaixadores da nossa marca e estão comprometidos com a empresa”

Num ambiente em que a opinião das pessoas individuais ganhou mais relevância do que as palavras das empresas, a Delta Cafés dá prioridade à relação e comunicação interna com os seus funcionários.

“Os nossos colaboradores sentem um grande amor pela marca e sentem compromisso perante ela. São um ativo imprescindível para nós, uma vantagem face ao exterior, e é assim que o comunicamos”.

Construir uma boa relação com os funcionários é a chave para dar-se a conhecer no exterior. Na Delta Cafés comprovam-no no seu dia-a-dia:

“As pessoas sentem-se cada vez mais próximas da nossa empresa, querem trabalhar connosco e isto orgulha-nos enormemente, porque significa que querem fazer parte da nossa família”.

O LINKEDIN NO PROCESSO DE CONTRATAÇÃO

“Com o LinkedIn, contratamos mais rapidamente, estamos mais próximos dos candidatos e somos muito mais precisos e prudentes. Em síntese, reduzimos custos”

A Delta Cafés serve-se do LinkedIn para abrir as portas nos países onde opera e para estabelecer conversações com os candidatos locais:



O LinkedIn serve de ponto de contacto para a Delta, “podemos dar-nos a conhecer e manter informados tanto os funcionários atuais como os potenciais candidatos”, aproximando assim ainda mais os profissionais e consumidores dos mercados onde a marca opera.



Tendo em vista os processos de contratação, o LinkedIn destaca-se por ser “uma grande base de dados global com a qual podemos refinar as pesquisas de candidatos e contactar com os profissionais mais adequados quer se encontrem em procura ativa de trabalho, quer sejam candidatos passivos”.

RESULTADOS

Como resultado da utilização do LinkedIn, os processos de seleção na Delta Cafés experimentaram mudanças muito positivas:

“O LinkedIn permitiu-nos encurtar a distância entre a empresa e os nossos públicos, com aquilo que somos mais atraentes face ao mercado laboral. Encurtando esta distância, constatamos como os processos internos de contratação aceleraram”

“Não tenho dívidas que aproximando as pessoas da empresa, a nossa filosofia empresarial, o amor que as pessoas sentem pela nossa empresa, a satisfação que sentem ao trabalhar aqui e por fazerem parte deste grupo de pessoas, cresceu. Sem dúvida, graças ao LinkedIn temos promovido as relações entre a comunidade e a Delta”