



Allstate®

You're in good hands.

“Utilizando o LinkedIn Recruiter como uma verdadeira ferramenta de networking assim como uma ferramenta de recrutamento, conseguimos melhores candidatos para nossos líderes de vendas.”

Susan Meehan, Gerente Sênior,
Aquisição de Talentos, Allstate

Estudo de caso: Allstate

Como encontrar talentos altamente especializados em grandes quantidades

Perfil da empresa

A Allstate Corporation é uma das empresas de seguros mais conhecidas da América do Norte, trabalhando com os 13 principais tipos de seguros nos Estados Unidos e Canadá, incluindo aposentadoria, propriedade, acidentes, vida e automóveis. A Allstate é uma empresa da lista Fortune 100, com sede em Northbrook, Illinois.

Susan Meehan é uma das seis Gerentes Seniores de Aquisição de Talentos da Allstate. Seu trabalho é garantir que sua equipe de oito responsáveis por novos terceirizados e 30 recrutadores cumpram suas metas todos os meses.

Em 2009, esses oito terceirizadores e 30 recrutadores tinham como meta designar um total de 1.400 agentes e representantes financeiros de pessoa física. Isso significa, no mínimo, 1.000 novos agentes e pelo menos 400 representantes financeiros de pessoa física.

Em muitas empresas, a solicitação é fechada quando uma vaga em aberto é preenchida. Mas na Allstate a busca por bons agentes nunca termina. Mesmo quando a equipe de contratação de recrutamento atinge seus objetivos, a pesquisa continua.

Esses agentes e representantes financeiros são a base dos negócios da Allstate, que não pode funcionar em plena capacidade sem eles.

Allstate

Sede: Northbrook, Illinois
Equipe de recrutamento: 30
Licenças do LinkedIn Recruiter: 11
Total de funcionários: 38.000

Resumo Executivo

Depois de quase dois anos de terceirização para um fornecedor externo, a Allstate criou uma equipe interna de contratação de agentes e representantes financeiros para preencher suas contratações mais críticas e especializadas. Como fator crítico nessa decisão, a Allstate passou de cinco licenças do LinkedIn Recruiter para onze, fornecendo uma licença para cada membro da nova equipe. A equipe inteira agora tem acesso total aos recursos de networking e pesquisa do Recruiter.

Desafio: encontrar os principais talentos da Allstate

Quando se trata de designar agentes e representantes financeiros de pessoa física, Susan e sua equipe de recrutamento devem atender a alguns critérios muito específicos.

Para começar, o candidato a agente da Allstate precisa ser um indivíduo independente e altamente capaz que possa comandar e operar sua agência Allstate “como se fosse seu próprio negócio”, Susan explica.

“Eles têm um interesse econômico no negócio e precisarão investir nele”, ela diz. “[Uma agência Allstate] não é uma franquia. Eles contratam, escolhem o local e são responsáveis por construir o negócio. E são comissionados com base no negócio que constroem.”

Além disso, há os candidatos a representantes financeiros da Allstate.

“Eles precisam comprovar sua experiência e resultados na venda de produtos financeiros”, diz. “Eles precisam ser licenciados. Nós verificamos seus últimos três anos de rendimento de produção, e esse rendimento de produção tem que atingir uma quantidade mínima antes de podermos sequer considerar o candidato.”

“Tem que ser perfeito”

Anteriormente, a Allstate terceirizava seu recrutamento para um fornecedor externo. No entanto, em 2008, as incertezas da economia e uma nova compreensão das necessidades corporativas da equipe levaram os líderes seniores a tomar uma decisão comercial importante.

A decisão foi retomar o recrutamento de agentes e representantes financeiros desse fornecedor e criar uma equipe interna de terceiros e recrutadores especificamente para essas funções.

“Não é fácil convencer alguém que tenha US\$50.000 ou US\$150.000 no banco a investir esse dinheiro em uma agência de seguros”, diz Susan. “Com esse tipo de candidato, tudo tem que ser perfeito, ou ele não continuará a conversa conosco. Por isso, temos de colocar nossos melhores recursos para dialogar com ele. E percebemos que era necessário um funcionário da própria Allstate para vender nossas oportunidades.”

Allstate escolhe o LinkedIn Recruiter - Veze oito

Como fator fundamental para criar sua equipe, a equipe de Susan partiu de uma licença do LinkedIn Recruiter para um único profissional terceirizado em 2008 para oito em fevereiro de 2009, trazendo para a Allstate um total de 11 licenças e garantindo acesso completo do LinkedIn Recruiter para todos os fornecedores na equipe.

“Quando estávamos prontos para criar nossa equipe, ao decidirmos a nova estratégia, consideramos: ‘Temos que incluir o LinkedIn nessa estratégia’”, diz Susan. “Tínhamos uma pessoa utilizando-o, que afirmava não poder viver sem ele. Então, o que poderíamos ganhar se tivéssemos oito pessoas utilizando a ferramenta?”

Os gerentes da Allstate optaram por essas novas licenças do Recruiter por uma razão muito boa. “Elas representam o sucesso da Allstate”, explica Susan. “Se não tivermos agentes, não poderemos fazer novos negócios.”

LinkedIn Recruiter: localizando talentos de alta qualidade

O LinkedIn Recruiter é uma ferramenta de recrutamento premiada utilizada por empresas líderes no mundo todo, oferecendo aos negócios corporativos um acesso sem precedentes ao banco de dados do LinkedIn, hoje com mais de 225 milhões de usuários. Com um novo usuário se inscrevendo a cada segundo, o banco de dados do LinkedIn cresce sem parar, tornando-se mais valioso a cada dia e aumentando as probabilidades de recrutadores encontrarem o candidato passivo excepcional que estão procurando.

E quando se trata de encontrar candidatos de destaque, a Allstate entende a relevância absoluta de combinar a capacidade única do LinkedIn de desenvolver uma rede online confiável a seu acesso incomparável a um grande número de talentos altamente especializados.

O poder de networking do LinkedIn Recruiter

Para a Allstate, o Recruiter foi a primeira opção para ajudar a nova equipe de Susan a encontrar esses candidatos altamente específicos. Devido à sua experiência anterior com os recursos inovadores de pesquisa e networking do Recruiter, Susan agora está ensinando sua equipe a utilizar a ferramenta de duas maneiras muito eficazes.

Em primeiro lugar, “os terceiros entram e pesquisamos candidatos passivos que nos interessam com base em algumas palavras-chave”, explica. “Assim, quando encontramos os candidatos que queremos, dizemos: ‘Temos essa oportunidade, aqui estão as informações sobre ela, você está interessado?’”

“A outra maneira é realmente aproveitar alguns desses candidatos encontrados pelo LinkedIn Recruiter e falar com eles. ‘Esta vaga pode não ser ideal para você, mas você conhece alguém realmente competente e que estaria interessado?’ Muitos terceiros utilizam os diferentes Grupos dos quais fazem parte no LinkedIn para divulgar esse tipo de oportunidade.”

Ferramentas de colaboração altamente valiosas

Como Administradora do LinkedIn Recruiter para sua equipe, Susan é uma fã pessoal do recurso de pasta ‘Projetos da Equipe’ do Recruiter.

Fácil de utilizar e altamente eficiente, ‘Projetos da Equipe’ permite que os membros da equipe salvem pesquisas e informações relevantes em pastas que a equipe inteira pode acessar. Ainda mais importante é o fato de que o recurso permite transferir os dados salvos de uma pessoa para outra.

“Não se pode perder uma inteligência competitiva tão valiosa”, diz Susan. “E isso sempre acontece quando não é possível transferir as informações de histórico quando um funcionário sai da equipe.”

Além disso, uma vez que o Recruiter é uma ferramenta extremamente intuitiva, os recrutadores terceirizados de Susan já passaram a acessá-la e explorá-la por conta própria.

“Hoje cedo, enquanto movia projetos inteiros para os recrutadores, alguns já tinham entrado e começado a trabalhar neles”, ela diz. “Agora que eles têm acesso total e podem acessar e visualizar as informações, já começaram a utilizar seus recursos.”

“Como administradora, transfiro meu InMail@ [extra] para a minha equipe. É fácil visualizar algum projeto em aberto e saber quem está fazendo bom uso dele, e a quem posso pedir mais dedicação a algum outro projeto. É um bom complemento ao relatório de utilização que recebo todo mês.”

“Uma verdadeira ferramenta de networking”

No momento, a Allstate está em dia com o número de agentes qualificados e candidatos a representantes financeiros necessários. Mas estão considerando maneiras de como aumentar ainda mais o poder dessas oito primeiras Licenças do LinkedIn Recruiter.

“Somando os resultados obtidos entre setembro e o final de 2008 aos desse ano [2009], nossos números já são muito maiores do que no ano passado”, diz Susan. “Estamos confiantes de que veremos um aumento ainda maior. Não teríamos comprado mais oito licenças de usuários se não acreditássemos nisso.”

“Ao utilizar o Recruiter como uma verdadeira ferramenta de networking, assim como uma ferramenta de recrutamento, conseguimos os melhores candidatos para nossas equipes de vendas”, ela conclui. “O LinkedIn permitiu que retomássemos o controle completo.”

br.talent.linkedin.com | brasil@linkedin.com

Entre em contato com seu gerente de vendas ou de conta para obter mais informações.

Copyright © 2010 LinkedIn Corporation. LinkedIn, logomarca do LinkedIn e InMail são marcas registradas da LinkedIn Corporation nos Estados Unidos e/ou em outros países. Todas as outras marcas e nomes pertencem a seus respectivos proprietários. Todos os direitos reservados.