



"Las soluciones de LinkedIn nos han permitido contactar a candidatos pasivos que han resultado ser excelentes adiciones para nuestros equipos".

**Julieta Greblo**

Gerente Regional de Formación y Desarrollo, Cencosud.

## Caso de éxito: Cencosud

LinkedIn ayuda a Cencosud a aumentar el número de contrataciones y a reducir los costos

### La empresa

#### Compras memorables

Cencosud es uno de los más grandes retailers en América Latina. Cuenta con operaciones activas en Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia, además de oficinas comerciales en China. En la actualidad, la compañía posee 910 locales de supermercados, 89 locales de Mejoramiento del Hogar en Argentina, Colombia y Chile; 83 tiendas por departamento en Chile y Perú. Más de 140.000 colaboradores componen la familia de las distintas empresas del grupo Cencosud, convirtiéndose en uno de los empleadores más importantes de la región.



"LinkedIn nos marca el camino a seguir para potenciar nuestra marca empleadora y nos muestra las oportunidades de mejora que tenemos por delante".

Julieta Greblo, Gerente Regional de Formación y Desarrollo, Cencosud

### El desafío

#### Cambiar el paradigma para atraer y retener el talento

Encontrar la mejor manera de atraer y retener el talento ha sido siempre el principal desafío para el equipo de recursos humanos de Cencosud. Por ello, LinkedIn forma parte de sus acciones diarias para apoyar la búsqueda de colaboradores con gran potencial y la construcción de su marca empleadora, una tarea que ha implicado un cambio de paradigma para la empresa, que se ha sumado a la tendencia de conexión profesional a través de las redes sociales.



**64.443** nuevos seguidores en LinkedIn en un año

Cencosud posee una gran variedad de negocios y formatos. Sus vacantes se concentran principalmente en áreas comerciales, sistemas, e-commerce y operaciones. Sus canales de búsqueda son diversos y se utilizan según el tipo de perfil que se solicita, siempre privilegiando la movilidad interna y el desarrollo de sus colaboradores. Con la implementación de las soluciones de LinkedIn, Cencosud sumó 64.443 nuevos seguidores en un año.

Además, cuentan con un portal regional llamado "Mi Carrera" que les permite difundir todas las oportunidades laborales que tienen disponibles para sus colaboradores a nivel regional.

## Las soluciones

### Recruiter, Job Slots y Career Page

Las soluciones de LinkedIn le ayudaron a Cencosud a ser más proactivos al momento de seleccionar talentos para su organización. Además, se redujeron los tiempos de reclutamiento y se contactaron candidatos pasivos que han resultado ser excelentes adiciones para sus equipos. Greblo de Cencosud explica: "Con LinkedIn tomamos la posición de head hunter y tenemos la posibilidad de buscar activamente a los mejores talentos".

La compañía implementó Recruiter, que les permite ser más rápidos y efectivos, sin necesidad de esperar a que el candidato perfecto decida postularse, sino atraerlo e invitarlo a ser parte de la empresa. Esta herramienta se usa frecuentemente en sus equipos en los diferentes países, tanto para realizar búsquedas concretas como para mantenerse actualizados con el moviendo del mercado laboral.

El reclutamiento proactivo se ha convertido en una forma de agregar valor a los procesos de selección de Cencosud y les ha permitido contar con la capacidad de poder adelantarse a la competencia, atrayendo y

seleccionando al perfil adecuado. Además, les da la oportunidad de anticiparse a sus requerimientos y disminuir los tiempos de reacción. Esto implica menor gasto, procesos más rápidos y una satisfacción mayor del cliente interno.



Cencosud también utiliza el indicador Talent Brand Index (índice creado por LinkedIn para medir la fuerza de la marca en la red) para evaluar cómo se percibe la marca empleadora en comparación a la de sus competidores.

Este indicador, sumado a la información suministrada por LinkedIn, les permitió adaptar el contenido que comparten en LinkedIn para que sea siempre atractivo para sus seguidores y permita que más personas conozcan y estén interesadas en la marca y lograron una suba del 60% en su Talent Brand Index (Marca empleadora).

## Los resultados

### Aumento de las contrataciones y del Talent Brand Index

La utilización de LinkedIn le ha permitido a Cencosud aumentar 10.834 solicitudes de empleo en un mes e incrementar 112% el número de contrataciones impactadas por las soluciones contratadas en un año, lo que significó una baja importante en los gastos de contratación. Por otro lado, lograron una suba del 60% en su Marca empleadora (Talent Brand Index) y del 81% de los seguidores en LinkedIn.



Actualmente, Cencosud cuenta con más de 144.000 seguidores, lo que les permite continuar desarrollando una cultura fuerte, centrada en las personas, atrayendo, reteniendo y desarrollando al mejor talento.



Además, logró incrementar 77% los visitantes mensuales de su página de carrera (Career Page). La campaña de ads y los Job Slots han sido muy importantes para tener más visibilidad y potenciarse como marca empleadora.



Greblo comenta que "gracias a las soluciones de LinkedIn aumentaron considerablemente las postulaciones y los contactos con las personas que desean trabajar en Cencosud". En un año las postulaciones mensuales aumentaron 29%.



Julieta Greblo ingresó a la compañía hace 21 años, en los que se ha desempeñado en varias áreas de RRHH. Hace 5 años se desenvuelve como Gerente Regional de Formación y Desarrollo. Lidera la Gestión de Talentos hacia los colaboradores, a través de distintas acciones: gestión del desempeño, cultura y clima laboral; desarrollo de planes de carrera y de sucesión; gestión de formación (e-learning y presencial); talent review y procesos de selección interna y externa a nivel regional.