

“O LinkedIn possibilita o vínculo das pessoas com o recrutador e não apenas com a marca. Isso gera um relacionamento extremamente positivo”.

Carolina Portella
Gerente de Fontes Humanas da Reserva

História de sucesso: Reserva

A EMPRESA

Um organismo vivo em mutação e crescimento constante

A história da Reserva começa em 2004 quando os amigos de infância Rony Meisler e Fernando Sigal criaram a sua própria bermuda com o slogan “Be yourself but not always the same”. Resultado: venderam todas entre os amigos. Nascia a Reserva, nome dado em homenagem à praia preferida da turma.

Dois anos depois, a Reserva já dava as caras no Fashion Rio, semana de moda carioca, e abria sua primeira loja, no coração de Ipanema, RJ. Enquanto o mercado buscava um lifestyle específico, a Reserva se posicionava como amigo e não como marca.

Hoje, a história do Grupo Reserva é escrita por aproximadamente 1500 pessoas. A personalidade forte, o cuidado com o cliente, o design apurado e o investimento em inovação levaram a Reserva a se transformar em um grupo que hoje abriga 5 marcas, soma 70 lojas próprias nas principais capitais do Brasil, 13 franquias e tem presença em 1.400 multimarcas pelo país.

O DESAFIO

Encontrar os talentos do mercado

Após 10 anos de crescimento, a Reserva precisava reestruturar

o time de Fontes Humanas, nome utilizado pela Reserva para área de Recursos Humanos, para alcançar os desafios estratégicos de todo o grupo.

Para o recrutamento de talentos, a Reserva não utilizava nenhuma ferramenta e/ou consultoria. Todo o esforço de busca de talentos era interno. E o maior objetivo era a atração e seleção de pessoas apaixonadas pelo que fazem.

Dentro desse contexto, eles entenderam a importância de melhorar o posicionamento como marca empregadora dentro do LinkedIn para atrair os olhares dos profissionais que possuem uma visão disruptiva do mercado de trabalho.



“Nosso maior desafio no momento que procuramos o LinkedIn era encontrar os talentos do mercado.”

Carolina Portella
Gerente de Fontes Humanas da Reserva

Foi assim que eles decidiram usar a tecnologia como aliada nesse processo e iniciar uma parceria utilizando o LinkedIn Recruiter. Em seguida, eles expandiram para Página de Carreira, Job Slots e Conteúdo Patrocinado.



AS SOLUÇÕES

Recruiter, Página de Carreira, Job Slot e Conteúdo Patrocinado

Uma das maiores preocupações nesse processo de busca dos talentos do mercado era a cultura da empresa. Eles são uma empresa diferenciada em relação à autonomia, tomada de decisão, liberdade, cuidado e afeto, sem nunca perder o foco nos resultados.

Precisavam ser assertivos em selecionar os candidatos que enxergavam que, na Reserva, as pessoas serão realmente felizes. Muito além de um “check” na experiência passada e nos conhecimentos técnicos, a missão era buscar incansavelmente as pessoas de alma Reserva, investir nelas, desafiá-las, construir a empresa com seu apoio e vê-las experimentar a possibilidade de ser feliz e fazer o bem todos os dias.

E as Soluções de Talentos do LinkedIn ajudaram a alcançar este objetivo.

Hoje as vagas abertas no Job Slots recebem em média 3.000 candidatos por vaga, um aumento significativo para a realidade do passado, e 50% das vagas são fechadas por candidatos abordados pelo LinkedIn.

Como marca empregadora, eles cresceram 56% o número dos seguidores nos últimos 5 meses.

Com as Soluções de Talentos do LinkedIn foi possível desfrutar de uma nova maneira de aproveitar os dados de mercado para reinventar e melhorar cada etapa do processo de contratação. A combinação da intuição dos recrutadores com insights dos dados ajudou a Reserva a tomar melhores decisões para conseguir os melhores talentos.

OS RESULTADOS

A maior vitória foi a mudança de posicionamento da marca para atrair pessoas de Tecnologia e do Digital. Eles conseguiram alcançar o olhar das pessoas que entendem a sua cultura e que se identificam com ela.

A Reserva utilizou a Career Page para se aproximar de seus seguidores, estabelecendo uma forma eficaz para transmitir informações, esclarecer dúvidas e receber sugestões.

Hoje, das 3.200 visualizações na Company Page da Reserva, 2.000 migram para a Career Page, mostrando o tamanho do interesse do público de usuários na marca empregadora da Reserva.

A parceria deu um retorno significativo para a marca da Reserva dentro do LinkedIn:



+149% de seguidores

(de 22.000 em dezembro 2016 à 57.000 até o momento)



+332% a quantidade de visualizações no perfil dos funcionários da Reserva



+464% a quantidade de visualizações na Company Page da Reserva



O TBI (Talent Brand Index em Inglês, porcentagem de pessoas que conhecem e estão interessadas na sua marca) da Reserva cresceu de 20% para 32% nos últimos 12 meses



Carolina Portella

Gerente de Fontes Humanas da Reserva