

Soluções de Talentos LinkedIn:
Recruter e Job Slots, Career Page
e Anúncios Work With Us

Caso de Sucesso: Conquest One

Perfil da empresa

A Conquest One é uma empresa de staffing especializada em TI. Com um portfólio diversificado, envolvendo os vários aspectos de hunting e outsourcing em TI, tem uma história de importantes parcerias, títulos e premiações que não somente validam o entusiasmo e paixão por entender de gente e tecnologia, mas as práticas de processos inovadores e inteligentes.

Destaque

- O índice de contratação aumentou em **15%** com as soluções do LinkedIn.

Desafio: encontrar talentos com alta especialização em TI com mais velocidade e assertividade

O perfil dos profissionais de tecnologia contratados pela Conquest One é muito específico. Na maioria dos casos, é preciso alta especialização em TI e chegar a eles não é uma tarefa simples. “Costumamos dizer que esses profissionais são verdadeiras moscas brancas, pois normalmente não estão procurando uma vaga ou um novo projeto. Ou seja, o grau de dificuldade para encontrá-los é muito grande”, explica Marcelo Vianna, Chief Human Resources Officer (CHRO) da Conquest One.

Muitas vezes os candidatos só eram descobertos por meio do networking dos recrutadores da empresa, que usavam o LinkedIn por iniciativa própria. “Isso nos revelou a possibilidade de aplicar as soluções corporativas do LinkedIn”.

“O Recruter nos abriu a oportunidade de chegar ao profissional altamente especializado, aquele que chamamos de mosca branca, que não está buscando uma vaga ou novo projeto”. **Marcelo Vianna, CHRO (Chief Human Resources Officer) da Conquest One.**



Menos tempo

para preenchimento das vagas

Primeiras impressões positivas

A partir da implantação das Soluções de Talentos do LinkedIn, a Conquest One alcançou um conhecimento mais amplo dos candidatos passivos e especializados, elevando a assertividade e o volume de contratações. “Com o uso do Recruter, acabamos com um processo que era moroso e começamos a chegar a esse especialista rapidamente, pois conseguimos acesso ilimitado à rede do LinkedIn para um mapeamento mais eficiente”, relata Vianna.

Enviar InMail

Candidatos passivos são aqueles que não estão buscando ativamente uma recolocação, mas estão abertos a novas oportunidades.

Muitos desses profissionais não deixam à disposição informações de contato. “A solução era enviar um InMail e aguardar o retorno de forma reativa”. Os InMails são mais pessoais e têm taxas de respostas muito maiores que emails. completa o executivo.

O executivo ainda afirma que o Job Slots se mostrou a melhor ferramenta para divulgação de vagas, proporcionando grande captação de candidatos ativos. “Nossos anúncios se tornaram mais atrativos e percebemos que os profissionais se sentiam mais confortáveis em nos procurar. Além disso, a solução também trouxe benefícios para a área de marketing, pois reforçou nossa marca empregadora”.

A graphic showing a hand holding a magnifying glass over a profile of a man with glasses, with other smaller profile icons around it.

Job Slots

Os Job Slots colocam as suas vagas abertas na frente dos talentos que você quer encontrar, com filtros avançados que aumentam o poder de segmentação dos seus anúncios de vaga.

Junto com o trabalho de recrutamento, em paralelo, as ferramentas do LinkedIn permitiram o início de uma série de ações de divulgação da empresa. “Com posts periódicos no LinkedIn conseguimos aumentar muito o número de seguidores, nossas vagas tiveram mais visibilidade e isso nos ajudou a diminuir o tempo de preenchimento das vagas”, diz Claudia Rosas, Coordenadora de Aquisição de Talentos da empresa.

A graphic of a funnel with colorful circles above it, representing filters.

Filtros avançados

Quanto mais seguidores no LinkedIn uma empresa tem, maior é o pool de talentos ao qual ela pode recorrer. São usuários que visualizam seus compartilhamentos, se engajam com as vagas publicadas e conhecem mais sobre a empresa.

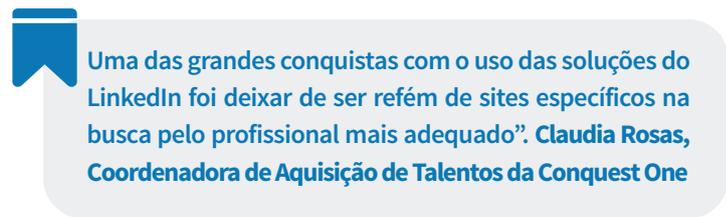
Número de seguidores da Career Page mais que triplicou, 11,5 mil ➔ 35,7 mil

Mais contratações, mais rapidez e qualidade —

Na avaliação de Claudia, uma das conquistas com o uso das soluções do LinkedIn foi deixar de ser refém de sites específicos na busca pelo profissional mais adequado.

Vários números também ratificam o sucesso da implantação das soluções. O índice de contratação da Conquest One cresceu 15% com as soluções do LinkedIn, nos últimos 12 meses foram registradas 31 mil inscrições em vagas com o uso do Job Slots e,

em 24 meses, o número de seguidores da Career Page triplicou, passando de 11,5 mil para 35,7 mil.

A blue ribbon graphic containing a quote.

Uma das grandes conquistas com o uso das soluções do LinkedIn foi deixar de ser refém de sites específicos na busca pelo profissional mais adequado”. Claudia Rosas, Coordenadora de Aquisição de Talentos da Conquest One

31 mil inscrições em vagas em 12 meses com o uso do Job Slots



Exemplo de eficiência

Marcelo Vianna, CHRO da Conquest One, conta que existem alguns casos de sucesso que comprovam a eficiência das soluções do LinkedIn. Recentemente uma grande companhia de telecomunicações procurou a Conquest One para preencher uma vaga que já estava aberta há quatro meses. “Com o Recruiter fizemos um mapeamento criterioso, identificamos um profissional passivo que atendia as exigências e o processo foi finalizado com a contratação”.

Recruiter

Com os filtros avançados, o Recruiter encontra os talentos ativos e passivos que correspondem às exigências da vaga, além do acompanhamento das atividades com recursos de análise e relatório. A solução ainda permite o contato direto com candidatos via InMail.



Claudia Rosas, Coordenadora de Aquisição de Talentos



Marcelo Vianna, Chief Human Resources Officer

Fortalecimento da marca empregadora

CONQUEST ONE
Especialista em Staffing de TI