

“Com o LinkedIn, o Talent Brand Index (TBI) subiu para 41%, ou seja, 41% das pessoas que conhecem nossa marca têm alguma ação de engajamento dentro da plataforma.”

Flavio Pelizari

Diretor de RH e Treinamento Latam da ReachLocal

Caso de Sucesso: ReachLocal

A EMPRESA

Líder mundial em soluções tecnológicas de marketing online para pequenas e médias empresas, a ReachLocal foi fundada em 2004, nos EUA, e faz parte do grupo multimídia Gannett. Conta com cerca de 2 mil funcionários e mais de 24 mil clientes. Opera no Canadá, Brasil, México, Austrália, Nova Zelândia, Reino Unido, Alemanha, Holanda, Japão, Polônia, República Checa e Eslováquia, além de atuar com parceiros no Chile e na Colômbia. No Brasil, desde 2013, coordena uma operação sediada em São Paulo e que atua em todo o país e América Latina.

A empresa veio para preencher uma necessidade dos pequenos e médios empresários. Existem hoje, no Brasil, quase 6,9 milhões de pequenas e médias empresas, mas apenas 10% estão na Internet ou possuem um website.

Com as mudanças no mercado, pequenos e médios empresários passaram a investir em ações para atrair clientes. A ReachLocal oferece um sistema integrado de soluções para melhorar a visibilidade do negócio na Internet. Assim, o cliente atinge seu público-alvo de forma assertiva e com baixo custo. E ainda conta com o atendimento completo de consultores especializados.

As soluções oferecidas:

- ReachEdge - Software de gestão de leads e automação de marketing;
- ReachSearch - Otimização do desempenho de campanhas de links patrocinados de baixo custo;
- ReachDisplay - Rede de Display (banner advertising);
- ReachSite - Website inteligente da companhia, layout com as melhores práticas de “calls to action” e caminhos de conversão por meio de número de telefone, formulários e e-mails.



“A Internet tornou-se um meio essencial para o crescimento das companhias de qualquer segmento e porte. No caso das PMEs, a utilização de ferramentas digitais é um fator-chave para o sucesso dos negócios, uma vez que fortalece a marca e atrai clientes e consumidores.”

Thiago Santos

Presidente Brasil & LATAM



O DESAFIO

Encontrar o talento ideal

No início da operação, a ReachLocal Brasil utilizava ferramentas de recrutamento que não atendiam às expectativas de atrair profissionais mais qualificados. Em algumas situações, utilizavam o apoio de consultorias, mas nem sempre o processo era satisfatório.

Com isso, a empresa logo entendeu que precisava agir de forma mais incisiva. Segundo Flavio Pelizari, diretor de RH e Treinamento Latam, outro grande desafio era identificar os talentos no mercado de Marketing Digital que era formado de pequenos negócios pulverizados, com pouquíssimos expoentes, o que dificultava ainda mais.



“Dinamismo, atitude proativa e comprometimento com a entrega de resultados são características essenciais para que nossos colaboradores superem as adversidades, tão comuns em um mercado dinâmico e competitivo como o de Marketing Online.”

Flavio Pelizari

Diretor de RH e Treinamento Latam

SOLUÇÕES

Recruiter e Job Slot

O LinkedIn hoje é a plataforma que a ReachLocal mais utiliza, por meio do Recruiter e Job Slots, para atrair seus candidatos.

Diante das demandas cada vez maiores, a grande vantagem da parceria com o LinkedIn é poder contar com o Job Slots, que recomenda automaticamente a vaga certa para o candidato certo com anúncios segmentados automaticamente para os usuários do LinkedIn.

E, por meio do Recruiter, a ReachLocal conseguiu buscar e contatar os melhores talentos, com acesso ilimitado à maior rede profissional do mundo.

Pelizari ressalta que a empresa, por conta do LinkedIn, tem hoje profissionais qualificados, orientados e engajados no meio profissional do segmento. “Temos uma marca empregadora reconhecida e desejada. Os candidatos se identificam com os valores da empresa. Muitos apontam o ambiente e o perfil jovem e inovador, adequado a seus valores. Esta percepção só foi possível pelo forte trabalho que temos feito na nossa Career Page”, comenta.



RESULTADOS

Com o suporte do LinkedIn, a ReachLocal conseguiu fortalecer sua marca no mercado. Foram muitos casos de sucesso de contratações, segundo Pelizari, pois o perfil mais buscado é de profissionais que estejam no LinkedIn, uma vez que o core business da ReachLocal está totalmente envolvido em internet, tecnologia e marketing.

Com as ferramentas utilizadas, a ReachLocal cresceu em 32% o total de seguidores no LinkedIn. Atualmente, são cerca de 25 mil. O Talent Brand Index (TBI) está em 41%, o que significa que 41% das pessoas que conhecem a marca ReachLocal Brasil têm alguma ação de engajamento dentro do LinkedIn. Além disso, o tráfego da página de Carreiras aumentou em 20%, com 6.888 visitas no último ano.

Houve mais de um milhão de impressões do nome da ReachLocal Brasil por meio das vagas postadas, o que se converteu em 62 mil visualizações de vagas e 17 mil candidaturas. Também foram visualizados 1.775 perfis de candidatos por meio do Recruiter. “Hoje temos um alcance e uma presença que não sonhávamos em ter em apenas cinco anos de operação”, comemora Pelizari.

Por meio do LinkedIn, a empresa comunica seus valores e crenças. “Com as publicações, nosso público consegue entender cada vez mais o que nos move, no que acreditamos, onde queremos chegar e qual é a contribuição que estamos dando para a sociedade. Então podem decidir se querem fazer parte desta história. É assim que acreditamos que o LinkedIn nos ajuda, sendo uma ponte que conecta nossa empresa com os talentos e dá condições de criarmos um bom relacionamento”, ressalta.

CULTURA DA EMPRESA

A ReachLocal é uma empresa jovem, dinâmica, inclusiva e inovadora. Busca sempre profissionais que se identifiquem com sua cultura, missão, valores e visão, independentemente da idade, mas em relação ao espírito e energia de realizar e inovar. Que sejam, além de dinâmicos e inovadores, adaptáveis e resilientes para as mudanças constantes no mercado brasileiro.

A diversidade é um dos grandes ativos da empresa, que acredita que os diferentes se complementam e dessa forma estejam abertos para a aprendizagem e aperfeiçoamento contínuo. A companhia valoriza o dinamismo, a atitude proativa e o comprometimento com a entrega de resultados, além da criatividade.

Acima de tudo, destaca Pelizari, a ReachLocal busca profissionais dispostos, acima de tudo, a ultrapassar suas próprias limitações.



“Para nós, o LinkedIn não é só uma plataforma de divulgação e compartilhamento de nossas vagas. É uma ferramenta de comunicação com a comunidade e com as pessoas engajadas na difícil tarefa de encontrar talentos e oportunidades compatíveis.”

Flavio Pelizari

Diretor de RH e Treinamento Latam



Flavio Pelizari

Diretor de RH e Treinamento Latam