

CÓMO SELECCIONAMOS A QUIENES NOS SELECCIONAN AL PERSONAL

Los clientes, a la hora de elegir a una empresa que presta servicios en selección de personal se preguntan, ¿qué es mejor una consultora más generalista que toque todos los perfiles o bien una especializada en determinados puestos? ¿Si necesito un director comercial, por ejemplo, no sería mejor optar por una empresa especializada en perfiles del área comercial?

En todas las consultoras se tratarán perfiles más recurrentes o habituales, y se puede llegar a crear una cierta especialización por acumular mayor experiencia en una cierta área. En Bové Montero y Asociados, por ejemplo, dada nuestra actividad como auditores, consultores y asesores jurídico-tributarios, nuestro perfil “estrella” es el contable-financiero. Sin embargo, no estamos exclusivamente especializados en él, y seleccionamos para nuestros clientes perfiles muy diversos.

Desde nuestro punto de vista, lo que verdaderamente aporta valor añadido al trabajo de selección y mayores posibilidades de éxito es el profundo conocimiento de la empresa que va a incorporar a un candidato: conocer su filosofía, la estructura del personal, sus procedimientos, sus valores, incluso el carácter del jefe superior inmediato y el estilo de trabajo de los compañeros del equipo con los que se relacionará el candidato. Todo ello sólo es posible cuando entre la consultora y el cliente existe una estrecha relación, diríamos que se conocen como dos amigos, y podemos afirmar que en Bové Montero y Asociados en lo que sí que estamos verdaderamente “especializados” es precisamente en este profundo conocimiento del negocio de nuestros clientes.

Partiendo de este conocimiento, se obtienen una serie de ventajas: primero, hay muchas preguntas en el briefing con el cliente que ya se pueden obviar y resulta por tanto mucho más ligero para él; segundo, se le puede aconsejar y orientar en el momento de fijar los requisitos, siendo muy conscientes de lo que la empresa realmente necesita; y tercero muy importante, durante toda la selección y especialmente durante la fase de entrevistas, buena parte de los esfuerzos se centran en identificar aquellos candidatos que poseen las competencias “core”, que son las competencias clave, es decir aquellas características que deben estar presentes en todos los miembros de la organización y son fundamentales para lograr los objetivos estratégicos de la empresa, independientemente del nivel del puesto o de la jerarquía de éste. Estas competencias no se pueden identificar si no se conoce profundamente la cultura de la empresa y su visión de negocio.

Animamos a todos nuestros lectores a reflexionar, en el momento de elegir a la empresa que llevará a cabo su selección, sobre la importancia que tiene el conocimiento del negocio por parte de un consultor para poder identificar al candidato que más se adecua no sólo a los requisitos del puesto de trabajo, sino también a los objetivos estratégicos y a la filosofía de la organización.

Para ampliar cualquier información recogida en este documento no dude en ponerse en contacto con nuestro **departamento de Recursos Humanos**. Personas de contacto:

Oficina de Barcelona:

- Sílvia Forés. sfores@bovemontero.com. Telf.: +34.93.218.07.08. Responsable de RRHH

Oficina de Madrid:

- Yolanda García. ygarcia@bovemontero.com. Telf: +34. 91.561.54.14
- David Ortera. dortera@bovemontero.com. Telf: +34. 91.561.54.14

Oficina de Palma de Mallorca:

- Andrés Mora. amora@bovemontero.com. Telf: +34. 971.77.51.24.

Bové Montero y Asociados. C/ Marià Cubí, 7, 08006 Barcelona NIF: B-08639734

Http: www.bovemontero.com

En el caso de no querer volver a recibir los próximos envíos de Flash RRHH le rogamos nos lo comunique al email: sfores@bovemontero.com