

# CASE



# HOLDEN

RECRUITING TALENTS

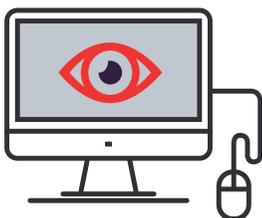
**AUMENTO DE 40% NOS  
CURRÍCULOS E REDUÇÃO  
DE CUSTOS COM O  
USO DO VÍDEO**

**REDUÇÃO DO LEAD TIME  
DE 10 PARA 5 DIAS**



## A EMPRESA

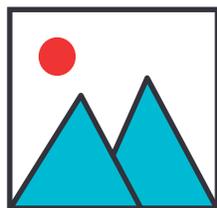
É uma empresa especializada em soluções de recursos humanos com foco em recrutamento e seleção. Fundada em 1998, está presente em São Paulo, Rio de Janeiro, Campinas e Porto Alegre e atualmente conta com mais de 500 clientes em todo o território nacional. Suas área de atuação contempla serviços voltados para recrutamento e seleção de executivos, especialistas, trainees, profissionais de TI e staffing.



## NECESSIDADE

Adotar uma solução moderna que pudesse fazer frente a necessidade de inovação aliada a busca por eficiência.

Segundo Jonas Kaffka a Holden estava em busca de uma solução eficiente para a demanda de recrutamento, uma solução moderna que pudesse garantir que todas as etapas do processo seletivo fossem realizadas de forma eficiente com resultados positivos não só para a equipe interna, mas também para seus clientes e candidatos.



## CENÁRIO

### SOLUÇÃO DE PONTA A PONTA, COM MUITA TECNOLOGIA E UM ATENDIMENTO PROFISSIONAL

Para a Holden contratar o Compleo foi além de contratar uma simples ferramenta. Quando eles mencionaram contratar uma solução, na verdade, eles estavam considerando um fornecedor parceiro e estratégico pronto para atendê-los com o fornecimento de uma ferramenta completa e atendimento profissional. Para Kaffka, o Compleo entregou não só uma ferramenta tecnológica capaz de suportar a operação desde a abertura de vagas até a contratação, como também um atendimento de qualidade e profissional de suporte. *Veja como o Compleo tem ajudado a Holden em seus processos seletivos:*

#### AGILIDADE NO PROCESSO COMEÇA NA TRIAGEM

Em geral, processos seletivos demandam grande esforço para encontrar candidatos, tal esforço na prática são medidos em dias. O Lead Time da Holden que é tempo/esforço medido em dias do momento da abertura da vaga até a entrega de um candidato pronto para contratação era em média 10 dias, com a assinatura do serviço Compleo, este tempo foi reduzido praticamente para a metade. O que proporcionou esta redução no caso da Holden foi uma pequena, mas importante alteração na etapa de triagem do processo, que a partir de então, passou a enviar questionários aos candidatos, com

perguntas a respeito de sua experiência profissional, e pretensão salarial, para fazer uma pré-seleção do seu perfil.

#### TELAS AMIGÁVEIS E INTUITIVAS QUE INCENTIVAM E MOTIVAM

Todos sabemos o quanto é burocrático e entediante preencher cadastros na Internet, no recrutamento e seleção não é diferente. Processos de cadastramento de currículos extensos com telas cheias de campos e mal desenhadas interferem barbaramente na aceita-

ção e continuidade no processo por potenciais talentos. A Holden pode comprovar isso na prática, como o Compleo apresenta um layout bastante amigável e intuitivo, permitindo que os candidatos preencham seus dados de forma muito mais simples, prática e rápida, houve um aumento significativo de 40% no número de currículos cadastrados, passando a contratar cerca de 50 pessoas ao mês.

### **GESTÃO ESTRATÉGICA NA PONTA DOS DEDOS**

Segundo Kaffka antes do Compleo não era possível obter informações estratégicas, pois a ferramenta anterior só fornecia alguns dados sobre o processo. Agora é possível compilar e quantificar informações diversas e relevantes para os clientes, como o número de candidatos participantes em cada uma das fases, também é possível mensurar todo o fluxo do processo em si, de forma a visualizar melhor quais foram as principais dificuldades para o preenchimento de uma vaga para tomar decisões que mudam algo no processo, caso seja necessário.

### **REDUÇÃO DE VIAGENS COM USO DO VÍDEO**

Com o uso do vídeo a Holden deixou de deslocar uma equipe para entrevistas presenciais, pois passou a fazer as entrevistas de forma mais dinâmica e eficiente usando o vídeo. o que permitiu fazer uma prévia seleção dos candidatos. Isso otimizou o tempo de todos os envolvidos e ainda ajudou a reduzir custos da operação, além de melhorar a experiência de participação do candidatos em seus processos.

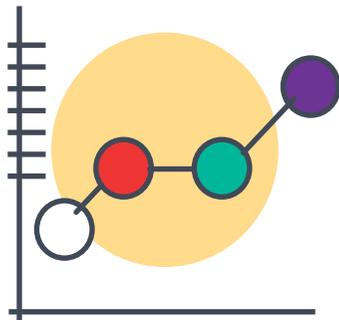
## RESULTADOS

### REDUÇÃO E CUSTOS COM FOCO NO NEGÓCIO E NÚMEROS QUE IMPRESSIONAM

Ao otimizar os processos de recrutamento e seleção, Kafka explica que foi possível fazer mais, sem ter de contratar mão de obra. “Como tudo é automatizado, minha equipe fica livre para fazer muito mais tarefas cruciais ao negócio, e se concentrar em aprimorar cada vez mais o que oferecemos aos clientes”, finaliza Kafka.

Além da redução de custos e mais foco nos negócios a Holden já coleciona números que fazem a diferença para sua operação:

- Redução do Lead time do processo seletivo de 10 dias para 5 dias em média;
- Aumento de 40% de candidaturas (medida pelo aumento de currículos recebidos a mais);
- Redução de custos com diminuição de viagens da equipe com o uso do vídeo.





[www.compleo.com.br](http://www.compleo.com.br)

[blog.compleo.com.br](http://blog.compleo.com.br)