

ATLANTIC RESEARCH TECHNOLOGIES

El arte de la búsqueda de ejecutivos a nivel mundial

Con presencia en los seis continentes y reclutando en más de 100 países, ART lleva a cabo búsquedas de ejecutivos centradas en los resultados (es decir, sin retención) para puestos de alta y media dirección en los sectores industrial, de alta tecnología y de servicios.

Nuestra especialidad es presentar a nuestros clientes directivos de primer nivel, con experiencia en el mercado y bajo riesgo, que pueden ayudarles a navegar por un mar de retos y oportunidades.

Nuestros candidatos se centran especialmente en el crecimiento empresarial en una economía mundial compleja pero comprensible. Permítanos presentarle a estos líderes de gran talento para su nuevo equipo.

Si necesita búsqueda de ejecutivos para:

- *Nivel C y dirección general*
- *Dirección de ventas y marketing*
- *Dirección financiera*
- *Gestión de la cadena de suministro*
- *Dirección de fabricación*
- *Gestión de calidad*
- *Gestión técnica*
- *Recursos humanos y asuntos legales*

Póngase en contacto con su administrador de cuentas de ART: www.atlanticresearch.com

Dirección general

- **DIRECTOR EJECUTIVO**
- **DIRECTOR DE OPERACIONES**
- **PRESIDENTE**
- **DIRECTOR GENERAL**
- **DIRECTOR ADMINISTRATIVO**
- **PRESIDENTE REGIONAL/ VICEPRESIDENTE REGIONAL**
- **GERENTE NACIONAL**

Ventas y marketing

- **VICEPRESIDENTE DE VENTAS Y MARKETING**
- **DIRECTOR DE VENTAS**
- **DIRECTOR COMERCIAL**
- **DIRECTOR DE MARKETING**
- **GERENTE NACIONAL DE VENTAS**
- **GERENTE REGIONAL DE VENTAS**
- **GERENTE DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

Finanzas

- **DIRECTOR FINANCIERO**
- **VICEPRESIDENTE DE FINANZAS**
- **DIRECTOR FINANCIERO**
- **CONTROLADOR FINANCIERO**

Cadena de suministro

- **VICEPRESIDENTE SENIOR DE GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO**
- **DIRECTOR DE CADENA DE SUMINISTRO**
- **DIRECTOR DE LOGÍSTICA**
- **DIRECTOR DE ADQUISICIONES**
- **GERENTE REGIONAL DE ABASTECIMIENTO**
- **DIRECTOR DE MATERIALES**
- **DIRECTOR DE DISTRIBUCIÓN**

Operaciones industriales

- **VICEPRESIDENTE DE OPERACIONES**
- **DIRECTOR DE FABRICACIÓN**
- **DIRECTOR DE CALIDAD**
- **DIRECTOR DE MEJORA DE PROCESOS**
- **GERENTE DE PLANTA**
- **GERENTE DE FÁBRICA**

Ingeniería - Investigación - TI

- **DIRECTOR DE TECNOLOGÍA**
- **VICEPRESIDENTE DE INGENIERÍA/
VICEPRESIDENTE DE I+D**
- **DIRECTOR DE INFORMACIÓN**
- **VICEPRESIDENTE DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN**

Recursos Humanos y Asuntos Legales

- **VICEPRESIDENTE DE RECURSOS HUMANOS**
- **DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS**
- **ASESOR JURÍDICO JEFE**

ACERCA DE NUESTRAS TARIFAS... Y NUESTRA DIFERENCIA

La política de tarifas de ART es una política de tarifa plana basada únicamente en los resultados. Esta es la mejor manera de animar a nuestros reclutadores a trabajar de forma eficiente e inteligente en nombre de nuestros candidatos y empresas clientes.

Tras la consulta inicial del cliente, evaluamos los detalles específicos del puesto, incluyendo el título del puesto, el rango salarial, la ubicación y el grado de dificultad de la búsqueda, y luego le proponemos al cliente nuestras condiciones de honorarios en un contrato formal por escrito. Una vez que hemos comunicado nuestros honorarios al cliente, esa cantidad no cambiará en ningún momento durante el proceso de búsqueda, entrevista o contratación. Ofrecemos esta política para que el trabajo de nuestros reclutadores se centre en encontrar los mejores candidatos posibles para las importantes necesidades de nuestros clientes.

Nuestros clientes nos han comentado que nuestras tarifas suelen ser más bajas que las de nuestros competidores.

ART intenta, siempre que es posible, aplicar descuentos a nuestras tarifas si hay varias búsquedas, para que el cliente pueda ver una ventaja especial al trabajar con ART.

También ofrecemos una garantía integral de devolución del 100 % del dinero en nuestras colocaciones, otro factor importante que nos mantiene enfocados en nuestros candidatos y clientes.

ACERCA DE SU RECLUTADOR

Los reclutadores de ART asignados a la búsqueda de un cliente siempre tienen un mínimo de diez años de experiencia en la búsqueda y reclutamiento de ejecutivos de alta dirección. Esa persona no solo será la persona de contacto del cliente, sino que también participará directamente en la búsqueda de ejecutivos del cliente.

Al mantener a nuestros reclutadores cerca tanto de nuestros candidatos como de nuestros clientes en todas las etapas del proceso de reclutamiento, el cliente puede estar seguro de que la búsqueda de ART estará más intensamente enfocada, especialmente si la búsqueda debe involucrar a varias ciudades o países.

Esa persona será el único contacto de ART para el cliente en todas las búsquedas a nivel mundial, lo que ahorrará mucho tiempo y aumentará la eficiencia en la relación entre ART y el cliente.

ACERCA DE NUESTRA EMPRESA Y NUESTRO PROCESO DE SELECCIÓN DE EJECUTIVOS

ART es una empresa estadounidense de búsqueda de ejecutivos, fundada en 1987, que utiliza los mejores métodos para identificar a los mejores candidatos posibles para la búsqueda de altos directivos de nuestras empresas clientes en todo el mundo. ART se basa en la búsqueda de talentos, el método de enfoque directo, mediante el cual nuestros reclutadores solicitan directamente a los candidatos de los competidores o casi competidores del cliente.

Nuestras búsquedas suelen basarse en gran medida en nuestros propios contactos, bien establecidos y de larga data, con candidatos y empresas del sector del cliente. Gracias a estos contactos de confianza en el sector, a menudo podemos recurrir fácilmente a las redes personales de colegas del sector para identificar a los mejores candidatos cualificados. Nuestra estrategia consiste en utilizar a los buenos candidatos para identificar a otros aún mejores y más adecuados para nuestros clientes.

ART nunca ha utilizado la publicidad para encontrar candidatos, ya que la contratación mediante anuncios es una estrategia basada en la suerte. ¡Nuestros clientes no nos contratan para tener suerte! Nos contratan porque somos cazatalentos profesionales capacitados para buscar, evaluar y presentar a los mejores candidatos posibles para las misiones comerciales más importantes de nuestros clientes.

La mayoría de las búsquedas de ART se completan en 3-4 semanas, independientemente del puesto, la ubicación o el sector. Esto se debe a que nos centramos en tareas de búsqueda en las que partimos de un alto nivel de competencia. Durante este tiempo, los empleadores reciben informes semanales sobre el progreso de la búsqueda, lo que les brinda la oportunidad de ajustar los parámetros de búsqueda si es necesario. Trabajamos de forma continua, las 24 horas del día, los 7 días de la semana, los 365 días del año, para comodidad de nuestros clientes globales, de modo que estos puedan mantenerse en contacto fácilmente con su gestor de cuentas de ART.

ART solo acepta búsquedas que consideramos que tenemos muchas posibilidades de cubrir con éxito. Aunque esto pueda parecer una política lógica para una empresa de selección de personal, a menudo las empresas que se centran en los anticipos aceptan primero la búsqueda y el pago, y luego tratan de averiguar cómo podrían cubrir esa vacante.

ART gestiona todas las búsquedas internamente y nunca subcontratamos ninguna búsqueda de clientes a otras empresas, lo que nos permite mantener la calidad, la atención y la puntualidad de ART en todo el mundo.

Nuestras tarifas fijas basadas únicamente en los resultados se basan en los parámetros específicos de la búsqueda del cliente, no en un porcentaje del salario que se ofrece al candidato. Nuestras tarifas, establecidas al inicio de la búsqueda, son claras y definitivas. El cliente siempre puede estar seguro de que, si le aconsejamos que aumente la oferta a un candidato durante la fase de negociación, dicho consejo redundará en beneficio del cliente, nunca en el nuestro.

ART es la primera empresa de búsqueda de personal del mundo organizada para ser tanto global como «virtualmente local», por lo que podemos realizar búsquedas locales, regionales, nacionales o mundiales con poco o ningún esfuerzo adicional por nuestra parte. Por el contrario, la mayoría de nuestros competidores apenas conocen su ciudad más cercana, y si es necesario realizar una búsqueda más amplia, su proceso se retrasaría o se detendría. ART puede ser de gran valor para búsquedas en todo el continente en Asia, Europa, América, África o Oriente Medio, ya que pocas empresas de búsqueda, aparte de ART, conocen realmente otros países además de sus mercados nacionales.

ART utiliza métodos de búsqueda de ejecutivos al estilo estadounidense. En gran parte del mundo, las empresas de reclutamiento emplean a personas sin formación y sin enfoque, que solo saben cobrar los honorarios de los clientes, publicar anuncios y esperar a que los candidatos aparezcan por arte de magia. Son lo que en Estados Unidos se denominaría «agencias de empleo», no empresas de búsqueda de ejecutivos, y nunca se les debería permitir realizar búsquedas de altos directivos. Los clientes de ART contratan a los cazatalentos de ART para que busquen a los candidatos más exitosos que actualmente trabajan en las empresas más atractivas desde el punto de vista estratégico del sector del cliente. El enfoque específico de ART en materia de reclutamiento es lo que realmente significa la búsqueda de ejecutivos.

www.atlanticresearch.com

Especialidad de ART Executive Search: gestión del cambio

DEJE QUE ART ENCUENTRE EJECUTIVOS CUALIFICADOS PARA SITUAR A SU EMPRESA EN EL CAMINO CORRECTO.

He aquí un patrón habitual en el mundo de los negocios: unas pocas personas se reunieron y formaron una empresa. A menudo, los fundadores procedían de la misma empresa o de un pequeño círculo de empresas. Todos se conocían bien y, tras unos años de duro trabajo, crearon una gran empresa.

En las primeras etapas de una empresa, puede ser útil contar con directivos clave con experiencias corporativas similares. Sin embargo, a veces, cuando se produce un crecimiento, la eficiencia disminuye y parece que no hay solución interna, porque los directivos fundadores necesitan soluciones diferentes de personas con experiencias industriales diferentes.

A menudo se recurre a ART para ayudar a identificar candidatos que puedan ayudar a nuestros clientes a gestionar su crecimiento con nuevas ideas, nuevos contactos o nuevas experiencias. Algunas preguntas planteadas por las empresas y resueltas por los candidatos de ART:

*** ¿Cómo incorporar nuevos mercados y nuevos sectores verticales a nuestra oferta de productos?

*** ¿Cómo financiar expansiones clave con nuestros contactos de inversión existentes?

*** ¿Cómo mejorar la eficiencia de nuestras operaciones y cadena de suministro?

*** ¿Cómo encontrar directores generales, directores de ventas y directores financieros de confianza en otras regiones o países?

*** ¿Cómo gestionar una empresa recién adquirida?

*** ¿Cómo crear un estilo corporativo unificado en las diferentes empresas adquiridas o en las diferentes regiones?

GERENTES DE CONFIANZA PARA EMPRESAS FAMILIARES O PRIVADAS DE CAPITAL CERRADO.

A veces, el fundador o los directores de una buena empresa simplemente quieren dedicarse a otras cosas en sus vidas y necesitan un presidente, director general o director ejecutivo que pueda desarrollar el negocio respetando la empresa que les ha llevado años construir.

AYUDAMOS A LAS BUENAS EMPRESAS A GESTIONAR EL CAMBIO.

ART ofrece especialistas en reestructuración y agentes de cambio, principalmente para puestos a tiempo completo y a largo plazo. Si la base de clientes y los contactos de una empresa se han orientado hacia unos pocos sectores, regiones o industrias que actualmente no están «comprando», tal vez podamos ayudar a incorporar nuevos directivos que puedan atraer sectores o mercados valiosos que se han ignorado.

ART normalmente trabaja para colocar a sus candidatos en empresas muy exitosas, rentables y con visión de futuro. Sin embargo, hay algunos candidatos que solicitan y desean el reto de convertir empresas que antes tenían defectos o dificultades en empresas muy exitosas, rentables y progresistas del mañana. A veces, incluso las mejores y más respetadas empresas experimentan problemas grandes o pequeños, debido a la salida de un directivo clave o a procesos o estilos de gestión defectuosos u obsoletos. ART se complace en reunir a especialistas en reestructuración con talento y a empresas que necesitan arreglarse.

PERSONAS QUE PUEDEN CONVERTIR LAS START-UPS EN EMPRESAS PÚBLICAS DE ÉXITO.

Puede llevar mucho tiempo lograr que una startup sea rentable, ganar cuota de mercado y sobrevivir. Son obstáculos difíciles de superar. En algún momento, una startup privada puede querer convertirse en una empresa pública, y para lograr ese objetivo se necesitarán al menos unas cuantas personas con una sólida trayectoria en la creación de empresas públicas.

ESTRATEGIAS DE SALIDA.

A veces, la dirección de una empresa decide que la mejor opción es buscar ser adquirida por una empresa más grande. Los candidatos a puestos ejecutivos sénior de ART pueden ser considerados para puestos de director general, director de operaciones, vicepresidente sénior, presidente o director financiero para ayudar en esta transición.

ART Executive Search Especialidad: Contratación confidencial

En ART somos discretos en la realización de nuestras investigaciones. Nuestras empresas clientes saben que cuando nos solicitan ayuda, no solo somos capaces de asimilar fácilmente las especificaciones del puesto, sino que también somos más que capaces de llegar al fondo de sus verdaderas necesidades. A veces, ese proceso de investigación requiere que discutamos cuestiones más delicadas que la «experiencia requerida». Toda la información que se nos comunica o que se descubre en el curso de la búsqueda se mantiene entre nosotros, nuestra empresa cliente y nuestro candidato.

Algunas búsquedas confidenciales típicas que hemos realizado para nuestras empresas clientes:

- *** Sustitución de un gerente con bajo rendimiento o que no cumple con sus objetivos
- *** Para empresas familiares o privadas de capital cerrado, identificación de una nueva generación de directivos
- *** Contratación de una persona para ampliar las ventas o hacer crecer el negocio en una nueva región o sector del mercado
- *** Contratación de una persona cuyo nuevo puesto podría ayudar a mejorar la eficiencia del negocio

Cuando establecemos el contacto inicial con los candidatos con el fin de determinar su grado de interés en un puesto concreto, a menudo ni siquiera mencionamos el nombre de la empresa cliente. Esto es para evitar o retrasar la difusión de noticias sobre la necesidad urgente de nuestro cliente. A veces podemos ser vagos al mencionar una tecnología, un producto o una ubicación específicos, si esos detalles pueden identificar fácilmente al empleador. Intentamos, en la medida en que lo permite la búsqueda, reducir al mínimo las conversaciones sobre búsquedas «confidenciales» dentro de un sector.

Siempre que se inicia una búsqueda fuera de las filas de la propia empresa, se produce un equilibrio entre la discreción medida y la búsqueda de los candidatos adecuados para cubrir ese puesto. Tenga siempre en cuenta que, una vez que una empresa inicia cualquier proceso de contratación, ya sea a través de referencias internas, anuncios clasificados o cazatalentos, existe una probabilidad más que razonable de que la noticia de su vacante se difunda rápidamente dentro del sector, incluso si solo se ha informado a unos pocos candidatos de confianza.

Por lo tanto, recomendamos encarecidamente que, antes de ponerse en contacto con nosotros, los empleadores analicen cuidadosamente las posibles repercusiones de la naturaleza humana o del «boca a boca» del sector, que pueden hacer que su búsqueda de empleo «confidencial» se convierta en de dominio público. Cuando se ponga en contacto con ART para realizar una búsqueda «confidencial», es su empresa la que debe indicarnos por qué la búsqueda es confidencial y qué lenguaje no debemos utilizar al describir el puesto a nuestros candidatos.

Si su empresa está considerando la delicada cuestión de sustituir a un ejecutivo o directivo actual, le recomendamos que primero informe a ese empleado de sus preocupaciones o insatisfacciones y discuta la posibilidad de un despido. Quizás esto funcione mejor o solo en un escenario «perfecto», pero creemos que «la honestidad es la mejor política». La decisión de cómo proceder es suya, pero, una vez más, tenga siempre en cuenta que su sector está formado por personas que cotillean y que, una vez que se inicie la búsqueda, es probable que la noticia llegue a oídos de su empleado.

Incluso antes de iniciar la búsqueda, es posible que el empleado al que desea reemplazar ya esté explorando el mercado laboral, ya que probablemente también se sienta insatisfecho con la situación actual. Incluso antes de que su empresa inicie su propia búsqueda, la presencia de ese mismo empleado en el mercado laboral podría alertar a la competencia u otras personas de que su empresa está a punto de tener una vacante o de realizar un cambio en la dirección. Si parece que estamos diciendo que realizamos búsquedas confidenciales, pero que ninguna búsqueda es realmente confidencial, entonces lo ha entendido correctamente.

Intentamos proporcionar un equilibrio prudente y un cortafuegos de información mínimamente permeable durante su proceso de búsqueda de ejecutivos. Y lo que es más importante, cuando presentamos su vacante a candidatos serios, proporcionamos la perspectiva, el equilibrio y el contexto adecuados para que su vacante sea apreciada por lo que es: una mejora inteligente y estratégica del potencial a largo plazo de su empresa.

www.atlanticresearch.com

Especialidad de ART Executive Search: Reclutamiento internacional

Con ART, su empresa no necesita contratar a múltiples reclutadores para reclutar en varios países ni tomar aviones para entrevistar a reclutadores en varias ciudades. ART cubre la mayoría de los mercados globales clave, por lo que podemos ahorrarle tiempo y dinero a su empresa, al tiempo que le proporcionamos algunos de los mejores altos directivos del mundo de forma rápida y eficiente.

ART es una de las pocas empresas de búsqueda de ejecutivos a nivel mundial que tiene un enfoque neutral en cuanto a la región. Reclutamos en la mayoría de los principales mercados y lo hemos hecho durante muchos años. Por eso, empresas con sede en Norteamérica, Europa, Asia-Pacífico, Oriente Medio, Latinoamérica y África recurren a ART para encontrar altos directivos tanto para sus países de origen como para sus puestos clave en el extranjero.

Nuestros clientes entienden que nos dirigimos a un grupo muy especializado de directivos y líderes con mentalidad global que:

1. tienen estilos de gestión empresarial compatibles...
2. mantienen los mismos estándares y prácticas adecuadas...
3. ya se encuentran donde deben estar...
4. tienen experiencias que podrían prepararlos mejor para comprender el producto o la necesidad urgente del empleador...
5. ya están llegando a los clientes a los que hay que llegar para conquistar ese mercado.

Consideramos que la economía global es una unidad que exige directivos locales de primer nivel que piensen a escala global, al tiempo que sean altamente competentes en el desarrollo de sus respectivos mercados locales. Las personas que contratamos para puestos fuera de los países de origen de nuestros clientes deben ser como puentes humanos capaces de conectar fácilmente a través de océanos de diferencias. Deben comprender la cultura empresarial y las necesidades del empleador como si fueran propias, al tiempo que conectan con éxito con el personal local y los clientes de su propio país.

Nuestras búsquedas pueden comenzar con los mejores candidatos locales antes de ampliar el radio de búsqueda, a menos que nos indique lo contrario. Ampliar la búsqueda no supone ningún retraso especial, ya que ART es una empresa de búsqueda de ejecutivos que contrata sin tener en cuenta las fronteras, tal y como exige la realidad de la economía global actual.

El éxito global solo se consigue cuando se cuenta con las personas adecuadas en los puestos adecuados.

Piense en ART como la guía de su empresa hacia nuevas oportunidades de negocio en todo el mundo. Demasiadas empresas, incluso algunas valoradas en miles de millones de dólares, tardan en aventurarse fuera de sus países de origen. Saben que las oportunidades en todo el mundo son enormes, pero, simplemente porque no cuentan con ejecutivos con conocimientos y familiarizados con los países de destino, a menudo pasan años y se pierden infinitas oportunidades. Mientras tanto, sus competidores ya están allí. A veces, las empresas que operan en el extranjero lo hacen de forma muy ineficaz.

Nuestro trabajo consiste en ayudar a su empresa a encontrar a los mejores profesionales que puedan desarrollar sus operaciones o ventas en otros países. Nuestro personal tiene una gran orientación internacional y apreciamos y respetamos las diferencias entre países y culturas, por lo que, cuando realizamos su búsqueda, tratamos de encontrar candidatos que puedan servir de puente inteligente y dinámico entre las culturas empresariales. Lo hemos hecho con éxito para empresas emergentes, empresas medianas de rápido crecimiento y empresas multimillonarias.

Candidatos de gestión de primer nivel en seis continentes y más de 100 países

Independientemente de la región, el sector o el puesto, nuestros candidatos suelen ser directivos muy orientados a los resultados y poco burocráticos. Su enfoque empresarial suele caracterizarse por ser una versión localizada del «estilo de gestión de primer nivel». Todos ellos hablan inglés con fluidez y la mayoría de los candidatos de países no anglófonos son totalmente bilingües o multilingües en los idiomas locales o regionales. Una proporción significativa de nuestros candidatos ha trabajado para multinacionales líderes de Norteamérica, Europa o Asia. Muchos han obtenido un MBA en las principales escuelas de negocios de Norteamérica, Europa o Asia-Pacífico.

Candidatos que pueden comunicarse con sus clientes... ¡y con usted!

www.atlanticresearch.com

Permítanos ayudarle a dar forma a la expansión internacional de su empresa, región por región o país por país.

ART, con su amplia cobertura tecnológica, industrial y geográfica, está bien posicionada para ayudar a su empresa a encontrar a las personas clave para expandir o mantener sus operaciones en otros países o continentes. Reclutamos candidatos en una amplia gama de campos que son capaces de iniciar, ya sea por su cuenta o como parte de un equipo, las operaciones, ventas, marketing, desarrollo comercial, finanzas, adquisiciones o actividades de fabricación para empresas que se están estableciendo por primera vez en nuevos países («operaciones greenfield»).

Las empresas que ya cuentan con «operaciones de cabeza de playa» en el país de destino y desean aumentar significativamente su perfil en el país o ampliar su volumen de ventas, también deberían considerar a los candidatos de ART para su próxima generación de directivos. En la mayoría de los casos, los candidatos de ART trabajan actualmente para sus competidores o para empresas estrechamente relacionadas con su propia gama de productos o servicios, y es probable que estos candidatos ya estén haciendo lo que usted necesita que hagan, con los mismos clientes a los que usted necesita llegar. Permítanos presentar a su empresa a estos excelentes candidatos.

Búsqueda de ejecutivos de dirección general

El carácter y el éxito de su empresa dependerán de la persona que dirija las operaciones en el país: el director general, el presidente, el gerente general, el director ejecutivo, etc. A menudo se contrata a la persona equivocada para estos puestos, lo que hace que la empresa se encuentre en dificultades en un mercado que debería ser favorable para ella. ART puede ayudarle a identificar a su primer empleado clave en el mercado extranjero, alguien que sea capaz de poner en marcha su misión de la mejor manera posible.

Búsqueda de ejecutivos de ventas, marketing y desarrollo empresarial

Nuestros contactos de ventas y marketing en todo el mundo son capaces de trabajar como pioneros y prospectores para su futura organización de ventas internacionales, ya sea como directores nacionales o como directores regionales de ventas para todo el continente.

Búsqueda de ejecutivos de gestión financiera

Si tiene operaciones en otro país, necesita contar con un director financiero competente. Si sus costos no son supervisados correctamente por una persona de confianza, sus operaciones en el extranjero podrían estar perdiendo dinero durante años sin que usted lo sepa. Un director financiero de primer nivel, con contactos en fuentes locales de capital e inversión, también puede ser fundamental para financiar la expansión de su empresa en el país extranjero.

Búsqueda de ejecutivos para la gestión de la cadena de suministro

Nuestra empresa lleva contratando personal en el campo de la gestión de la cadena de suministro incluso desde antes de que este campo se denominara «gestión de la cadena de suministro». Entendemos las sutiles diferencias entre las compras, la gestión de materiales, la logística, la distribución y el cumplimiento, así como las variaciones únicas de las organizaciones de la cadena de suministro que existen de una empresa a otra. Nuestro enfoque en la búsqueda de proveedores internacionales es identificar candidatos locales con conocimientos que comprendan la importancia de comprar a proveedores de calidad, y no simplemente a los que ofrecen los precios más bajos. Nuestros candidatos en logística saben cómo organizar su cadena de suministro con precisión y puntualidad, de modo que sus operaciones puedan coordinarse con sus necesidades globales.

Búsqueda de ejecutivos de operaciones de fabricación y calidad

Algunas empresas se conforman con tener operaciones en el extranjero. Pero, según nuestra experiencia, las operaciones en el extranjero más eficientes son aquellas cuyos directivos, formados en prácticas empresariales de primer nivel, están bien preparados para comunicarse de manera eficaz con su personal local y ganarse la confianza de los principales clientes y socios locales. Así es como se construye una corporación global más sólida y eficaz. Nuestro enfoque en la fabricación internacional se centra en crear operaciones de vanguardia que maximicen la automatización y la robótica, al tiempo que se capacita a la mano de obra de la fábrica con formación avanzada en fabricación flexible, kaizen, calidad continua y metodologías de mejora continua de los procesos. Los gerentes que saben cómo contratar, formar y desarrollar a personal tan cualificado pueden aportar un enorme valor a largo plazo a nuestras empresas clientes.

www.atlanticresearch.com

El secreto de nuestro éxito

EL PROCESO DE SELECCIÓN DE ART

La mayoría de las búsquedas aceptadas por ART se completan en un plazo de 3 a 4 semanas, independientemente del país o la ciudad, y los candidatos se presentan al cliente poco después. Nuestra competencia suele requerir mucho más tiempo. ¿Por qué ART es tan rápido?

Buena ética

ART solo acepta búsquedas que considera que tienen probabilidades de éxito: aquellos casos en los que normalmente cuenta con candidatos y contactos o cree que podría encontrar candidatos en un plazo relativamente breve. La decisión de organizar a nuestros reclutadores de esta manera fue deliberada, ya que el reclutamiento centrado en los honorarios pone el énfasis en que el cliente pague una tarifa antes de realizar cualquier trabajo, lo que es una fuente importante de descontento para los clientes.

A menudo, las empresas de búsqueda centradas en los anticipos incluso exageran la dificultad de una búsqueda para justificar el tiempo excepcionalmente largo que les llevará ponerse al día y conocer el mercado del cliente. Le dicen al cliente que necesitan un anticipo para cubrir los costos de conocer el mercado objetivo.

Un enfoque mejor y más lógico consiste simplemente en animar a los reclutadores a que se centren en encontrar al candidato adecuado. Eso es lo que cualquier empleador realmente quiere y necesita de una empresa de búsqueda de ejecutivos: una empresa centrada en los resultados, no en el pago por adelantado.

Pagar por adelantado a una empresa de búsqueda de personal no garantiza la calidad ni los resultados; solo garantiza el pago. ART no cree que, en la mayoría de los casos, haya ninguna razón para que una empresa de búsqueda de personal competente y con buenos contactos necesite anticipos. Si al inicio de la búsqueda, la empresa de búsqueda de ejecutivos no cuenta con suficientes candidatos, contactos o confianza para llevar a cabo una búsqueda adecuada por su cuenta, ¿por qué debería pedir a una empresa que le pague por adelantado para aprender a realizar esta importante búsqueda? Si afirman que tienen excelentes contactos, ¿por qué no están dispuestos a mostrar sus candidatos al cliente antes de recibir el pago? Se trata de un argumento ilógico. Los empleadores sensatos ven esta incongruencia. Nosotros la vimos en 1987 y nos constituimos para llevar a cabo la búsqueda de ejecutivos de una manera diferente.

Competencia en cada etapa

Para la búsqueda del cliente, ART asigna un reclutador experimentado, que traza junto con el cliente una estrategia de reclutamiento múltiple. Los reclutadores de ART no presentarán candidatos a un cliente a menos que crean realmente que el candidato podría hacer bien el trabajo y ser feliz haciéndolo en esa empresa.

Los candidatos saben que el reclutador de ART tiene en cuenta sus mejores intereses y, a menudo, los buenos candidatos recomiendan a otros candidatos aún más adecuados al reclutador en el que confían.

Los clientes saben que el reclutador de ART se centra en encontrar personas que puedan cumplir con la misión de su empresa. Se trata de un enfoque beneficioso para todas las partes en la búsqueda de ejecutivos: con cada nueva búsqueda, los reclutadores de ART mejoran sus habilidades y conocimientos; los candidatos encuentran un reclutador honesto que se preocupa por sus carreras; y los empleadores tienen acceso a candidatos entusiastas por ayudar a construir su nueva empresa.

Organización del siglo XXI

ART opera las 24 horas del día, los 7 días de la semana, los 365 días del año. Mientras la mayoría de los demás reclutadores duermen, ¡el equipo de ART trabaja para usted! Las búsquedas comienzan poco después de la firma del contrato.

Se informa a los clientes con frecuencia y, si surge algún problema, el reclutador hará más preguntas o sugerirá cambios en el perfil original para ajustar la búsqueda. Si parece probable que la búsqueda fracase, el reclutador informará al cliente de inmediato.

Tu cazatalentos de ART

ART es una empresa de búsqueda de ejecutivos (empresa de caza de talentos) que emplea a reclutadores ejecutivos (cazatalentos) con amplia experiencia en la selección cuidadosa de candidatos para las búsquedas de sus clientes. Los reclutadores de ART tienen un mínimo de 10 años de experiencia como cazatalentos, utilizando el método de enfoque directo. El enfoque directo consiste en la selección específica de candidatos en la competencia del cliente o en empresas que cuentan con personas con las habilidades adecuadas para las necesidades del cliente.

En muchas empresas de búsqueda de ejecutivos, la persona que solicita el negocio, cobra los honorarios o incluso gestiona la búsqueda puede ser alguien que no tiene ninguna formación como cazatalentos. De hecho, es posible que haya sido contratada para ese «puesto de cara al público» únicamente por su habilidad para conseguir clientes. Así que, aunque se autodenominen cazatalentos, es posible que no sepan nada sobre la búsqueda de ejecutivos. Si no están capacitados para ello, es posible que no sean capaces de encontrar fácilmente candidatos o incluso de comprender qué tipo de candidatos podrían ser adecuados para un cliente. Ante la gran cantidad de candidatos, es posible que no vean quién es el más adecuado. Podrían cometer muchos errores que podrían costarle tiempo y dinero al cliente.

Los empleadores también deben ser conscientes de que, al igual que algunas personas que no se dedican a la búsqueda de talentos se autodenominan «cazatalentos», hay muchas empresas de reclutamiento que se etiquetan como «empresas de búsqueda de ejecutivos», cuando en realidad no se dedican a la búsqueda de ejecutivos. En muchas partes del mundo, incluidos muchos países altamente desarrollados, la práctica de la búsqueda de talentos es muy limitada o se lleva a cabo de forma muy deficiente, y muchas empresas de reclutamiento dependen en gran medida de la publicidad para encontrar candidatos para sus clientes. Estas empresas deberían denominarse más correctamente «agencias de empleo», debido a este tipo de práctica de reclutamiento poco específica, pero a menudo se autodenominan «empresas de búsqueda de ejecutivos» para parecer más cualificadas para gestionar la búsqueda de personal directivo.

El método ART

Un trabajo tan preciso como el perfilado de puestos, la identificación de candidatos y la evaluación de candidatos requiere un reclutador que esté familiarizado con miles de modelos de negocio corporativos y casos prácticos de carreras profesionales. El reclutador de ART debe tener una base de conocimientos de miles de trayectorias profesionales de candidatos para comprender quién podría encajar bien en el modelo de negocio y la misión empresarial de un cliente específico. La búsqueda de un cliente por parte de ART debe ser una búsqueda de misión crítica para la que la publicidad se consideraría un ejercicio inútil.

ART nunca utiliza la publicidad para encontrar candidatos. Ninguna empresa de búsqueda de ejecutivos auténtica debería utilizar la publicidad, ya que ello sugeriría que no cuenta con una base de candidatos o contactos en el sector suficientes para llevar a cabo una búsqueda adecuada. Los clientes que utilizan ART deben comprometerse a no utilizar la publicidad mientras ART realiza su trabajo de búsqueda en nombre del cliente.

La reputación de ART

ART es una empresa de búsqueda de ejecutivos con una larga trayectoria, cuyos directivos son citados con frecuencia en la prensa económica más importante del mundo. Algunas de estas entrevistas pueden leerse en el sitio web de ART. Gracias a la prominencia y reputación de ART a lo largo de décadas, nuestra empresa también goza de una valoración muy favorable por parte de los candidatos a puestos de alta dirección, y es nuestra gran reputación la que hace que nuestro trabajo sea cada vez más fácil. Nuestros candidatos saben que solo nos pondremos en contacto con ellos para ofrecerles una búsqueda muy buena con una empresa cliente muy buena, por lo que cuando reciben noticias nuestras, responden de manera positiva. Si necesitamos recurrir a sus propias redes de colegas en su sector, suelen ser de gran ayuda para guiarnos hacia los candidatos adecuados para nuestros clientes.

Nuestros candidatos se esfuerzan tanto porque confían en nosotros y en que trataremos a sus amigos y colegas con respeto y les ofreceremos buenas oportunidades profesionales. Estos largos contactos personales con líderes mundiales del sector son nuestro secreto mejor guardado.

El reconocimiento positivo por parte de los líderes de los sectores y mercados en los que nos centramos también suele ser reconocido por los motores de búsqueda globales de Internet. El efecto de esta gran visibilidad es que ART suele ser la primera parada para los candidatos a puestos de alta dirección de todo el mundo. El proceso de solicitud de ART para nuevos candidatos requiere mucho tiempo, con el fin de animar solo a aquellos candidatos que son los más adecuados para los clientes de ART.

www.atlanticresearch.com

LAS 10 RAZONES PRINCIPALES POR LAS QUE SU EMPRESA DEBE CONFIAR EN ART PARA SUS BÚSQUEDAS:

1. LA EXPERIENCIA CUENTA.

ART cuenta con más de 30 años de experiencia en la búsqueda de ejecutivos de alto nivel para puestos críticos en empresas líderes de una amplia variedad de sectores. Solo se asigna un reclutador a la búsqueda de su empresa si cuenta con un mínimo de 10 años de experiencia en la búsqueda de ejecutivos de alto nivel. La búsqueda adecuada de ejecutivos no es una profesión fácil, y quienes han demostrado su valía a lo largo del tiempo son aquellos que saben cómo atender bien a sus clientes y candidatos.

2. NUESTRA METODOLOGÍA DE RECLUTAMIENTO ES SUPERIOR.

ART es una empresa estadounidense de búsqueda de ejecutivos cuyos reclutadores llevan al mundo el más alto nivel de búsqueda de ejecutivos estadounidenses. ¿Por qué debería ser esto importante para usted? Porque en Estados Unidos, desde la década de 1960, se ha desarrollado una gran distinción entre las empresas de reclutamiento que se dedican a la búsqueda de ejecutivos (caza de talentos) y las agencias de empleo, que solo saben colocar anuncios para los empleadores. Las empresas líderes solo confían la búsqueda de sus directivos clave a empresas de búsqueda de ejecutivos. Sin embargo, en gran parte del mundo, incluso si la empresa afirma dedicarse a la búsqueda de ejecutivos, su práctica habitual de reclutamiento se limita a menudo a la publicación pasiva de anuncios y a la selección aleatoria de los currículums recibidos. En la mayoría de nuestras empresas competidoras, los candidatos que responden a los anuncios suelen ser seleccionados por personal poco cualificado que tiene un conocimiento mínimo de las carreras profesionales, las estructuras empresariales o incluso los productos y tecnologías de sus clientes.

ART, además de contar con décadas de contactos en el sector, es una empresa de selección de personal que utiliza la búsqueda de talentos —el enfoque directo de candidatos de la competencia o de empresas similares a la del cliente— como herramienta clave para identificar a los candidatos más cualificados. Nuestros clientes nos contratan para encontrar a los mejores profesionales de su sector, ya que solo nos contratan para los proyectos más importantes.

3. BUSCAMOS LA EXCELENCIA EN LOS CANDIDATOS, NO SOLO SU DISPONIBILIDAD.

ART recluta en todo el mundo utilizando exactamente los mismos estándares, métodos y expectativas. Todos los países tienen diferencias que deben entenderse, pero nuestros clientes nunca deben aceptar a un candidato que no cumpla con los mismos altos estándares que empleados similares en otros países.

4. LOS RECLUTADORES DE ART GOZAN DE UNA EXCELENTE REPUTACIÓN.

Los reclutadores de ART que trabajan en su búsqueda suelen gozar de una reputación mundial en el ámbito de la búsqueda de ejecutivos, incluyendo entrevistas en las principales publicaciones empresariales del mundo. En nuestro sitio web ponemos a su disposición las transcripciones de la mayoría de estas entrevistas.

5. ART RECLUTA EN SU CIUDAD, EN TODO SU PAÍS Y A NIVEL MUNDIAL.

ART recluta a nivel mundial en más de 100 países, en los 1500 principales centros de negocios, industria, finanzas y creatividad del mundo. Somos capaces de ampliar en muy poco tiempo el radio de búsqueda desde una sola área metropolitana, a todo un país, a todo un continente o a todo el mundo. Nuestro objetivo es encontrar los mejores candidatos locales siempre que sea posible, pero si se necesita un alcance más amplio para ofrecer opciones más variadas, ART está especialmente cualificada para liderar esa búsqueda.

6. LOS MEJORES DIRECTIVOS DE SU SECTOR CONFÍAN EN ART.

Dado que nuestros candidatos saben que nos preocupamos por el éxito a largo plazo de su carrera profesional, muchos de estos talentos líderes en la industria recurren a ART para buscar opciones profesionales. No solo somos capaces de captar a excelentes candidatos que nos han buscado, sino que muchos de estos altos directivos de su industria recomiendan con gusto y confianza a sus colegas más competentes a ART cuando tenemos una búsqueda de clientes adecuada. La confianza, la longevidad y la competencia benefician a todos.

7. ART CONTROLA TODO EL PROCESO DE BÚSQUEDA.

ART realiza todo el trabajo de búsqueda a través de nuestros propios reclutadores. Al no subcontratar las búsquedas a ninguna otra empresa, podemos controlar la calidad de la búsqueda, así como los plazos y la ética. Estas cuestiones son muy importantes para nosotros a la hora de atender adecuadamente a nuestros clientes y candidatos.

8. ART FUNCIONA DE FORMA CONTINUA, LAS 24 HORAS DEL DÍA, LOS 7 DÍAS DE LA SEMANA, LOS 365 DÍAS DEL AÑO.

Cuando nuestros competidores están trabajando, nosotros también lo estamos. Cuando ellos almuerzan o cenan, nosotros seguimos trabajando. Cuando ellos duermen, nosotros seguimos trabajando. ¿Es realmente sorprendente que ART supere a otras empresas de reclutamiento, incluso en sus propias ciudades y países?

9. EL PROCESO ES RÁPIDO SIN SACRIFICAR LA EFICIENCIA.

La mayoría de las búsquedas implican la identificación de candidatos adecuados en 1-2 semanas, y el contacto y la evaluación de los candidatos suelen realizarse en las semanas 3-4. En la mayoría de los casos, el cliente puede esperar ver los currículums o CV de los candidatos entre 3 y 4 semanas después del inicio de la búsqueda. Se informa a los clientes sobre el progreso de la búsqueda al menos una vez a la semana y, si es necesario ajustar los parámetros de búsqueda, lo hacemos rápidamente con el asesoramiento de nuestro cliente.

10. CUANDO ART SE ENCARGA DE UNA BÚSQUEDA, SOMOS NOSOTROS QUIEN ASUMIMOS EL RIESGO, NO EL CLIENTE.

Solo aceptamos una búsqueda si hemos determinado que tenemos al menos un 75 % de posibilidades de encontrar candidatos que el cliente desearía contratar. Este cálculo se realiza como una «mejor estimación» al inicio de la búsqueda, pero se trata de una «estimación fundamentada», basada en nuestro conocimiento del sector del cliente, el mercado local y el atractivo de la oportunidad para nuestros candidatos.

Ofrecemos una garantía de devolución del 100 % del dinero en nuestras colocaciones. Esto significa que nuestros reclutadores se comprometen a encontrar los mejores candidatos posibles para su empresa, ya que su reputación, su tiempo y sus ingresos están en juego. Creemos que este sistema pone en primer plano la eficiencia y la competencia, en beneficio de todos.

11. TRABAJAMOS MUY DURO PARA GANARNOS SU FIDELIDAD

Hemos añadido una undécima razón para trabajar con ART con el fin de demostrar que, en cada etapa de nuestra relación, intentamos aportar más valor a usted y a su empresa. Por ejemplo, tarifas reducidas en búsquedas múltiples.