

Las empresas más importantes a nivel mundial apuestan por estrategias revolucionarias creadas en España para atraer talento con éxito

Uno de los referentes en innovación en el ámbito de los RRHH en España y Latinoamérica, Jaime Puig y Top Voices de LinkedIn, acaba de lanzar su libro 'La batalla por el talento' en el que ahonda en la transformación del mercado laboral a nivel mundial en los últimos 20 años con la llegada de la digitalización en la búsqueda de empleo

Las empresas más importantes del mundo están apostando por nuevas estrategias revolucionarias creadas en España para atraer talento y fidelizar a sus empleados. Así lo afirma Jaime Puig, el experto en employer branding y desarrollo de talento más joven de España y fundador de Inbound Recruiting Bootcamp, en el libro que acaba de lanzar "La batalla por el talento". En él aporta una visión fresca, actual y humana de cómo las empresas deben relacionarse con sus empleados y describe la realidad de un mercado laboral cada vez más competido que ha obligado a las empresas a tomar medidas para seguir captando empleados.

Es pionero en crear un modelo de reclutamiento único en el sector de los RRHH con el objetivo de captar talento de una manera óptima en la que prioriza la creación de conexiones duraderas entre los empleadores y los empleados. Esta modalidad, de acuerdo con Puig, tuvo su origen en 2017, en un seminario online en el que participaron 1.500 organizaciones. Una de estas empresas participantes midió el impacto de este sistema de reclutamiento con un aumento del 380% en la media de los inscritos por proceso de selección.

El poder de la digitalización

En los últimos 20 años el mercado laboral ha dado un giro de trescientos sesenta grados. La digitalización ha provocado un claro cambio en los hábitos de búsqueda de empleo de la población, que ha virado a las plataformas digitales, y la pandemia ha modificado por completo las prioridades de los trabajadores a la hora de buscar un empleo. Ahora la flexibilidad horaria o el teletrabajo son aspectos fundamentales para llamar la atención de muchos perfiles profesionales.

Esta situación ha provocado una crisis sin precedentes en la capacidad de muchas empresas para seguir atrayendo talento y así cubrir todas sus vacantes de empleo. Tal es la situación que la inversión destinada a atraer y fidelizar empleados se ha disparado a máximos históricos, provocando una batalla total por conseguir atraer y retener a los mejores empleados. Por este motivo, buscar soluciones alternativas innovadoras a esta crisis se ha convertido en una de las mayores prioridades de cualquier empresa que desee seguir expandiendo su proyecto.

La innovadora metodología inbound recruiting, el aliado imprescindible para reinventarse y captar más y a mejores profesionales

Las acciones y estrategias que los departamentos de recursos humanos llevan utilizando desde hace

años han perdido mucha efectividad, además de aumentar los costes del departamento, por lo que para paliar la escasez de talento, competir contra otras empresas por los mismos candidatos y conseguir posicionar su marca empleadora, han tenido que buscar soluciones innovadoras en metodologías que funcionen.

Aquí es cuando llega este nuevo cambio de paradigma, una nueva visión del mundo que pasa por revolucionar el sector de los recursos humanos de la mano de uno de los referentes en estrategias de marketing enfocadas a la atracción de candidatos, Jaime Puig, que ha formado, además en estas metodologías, a profesionales de empresas como Nestlé, Booking, Glovo, Hewlett Packard, Banco Mediolanum o EY, bajo su marca Inbound Recruiting Bootcamp. Esta startup, ha desarrollado una formación en formato de píldoras formativas, ejemplos reales y ejercicios prácticos, que se ha convertido en el aliado indispensable para compañías de todo el mundo que hoy utilizan para reinventarse.

Con unos fundamentos sólidos, esta revolucionaria metodología recoge las mejores prácticas que las empresas el departamento de marketing llevan años perfeccionando para captar clientes, pero esta vez con el objetivo de atraer más y mejores candidatos, además de impulsar la marca empleadora de la compañía.

Los resultados de estas técnicas se explican en el libro y han sido puestas en práctica por importantes empresas que han logrado aumentar el volumen de candidatos válidos, reducir la rotación de sus empleados o eliminar costes innecesarios en el proceso de selección, entre otras. Según datos internos de Inbound Recruiting Bootcamp, multiplican por 6 el número de inscritos en una vacante de empleo.

Ventajas de la metodología: aumento de candidatos inscritos, mayor adecuación de los perfiles de lo que la empresa quiere, reducción del tiempo medio en cerrar un proceso de selección, reduce la rotación de la empresa y el coste del departamento.

Nuevas tendencias para liderar el camino: atraer talento para lograr empresas empáticas, humanas y transparentes

Las nuevas tendencias en atracción y fidelización de talento pasan por atraer el más adecuado para su organización, de esta forma se logran empresas empáticas, humanas y transparentes. Estas son, según el experto, las tres tendencias, hacia dónde se dirige el sector de los RRHH y lo que más preocupa a las empresas: mayor dificultad para las empresas a la hora de atraer talento, por lo que el departamento de recursos humanos pasa a ser un equipo estratégico en la empresa, clara tendencia de ofrecer mayor flexibilidad a los empleados para retenerlos, teletrabajo, horarios flexibles, etc. y una mayor preocupación de las empresas por cuidar su marca empleadora, conscientes de que puede afectar a su marca comercial.

Una conducta empresarial tóxica es la primera razón por la que un trabajador abandona su trabajo "No existe un sueldo que compense una cultura empresarial tóxica", afirma Jaime Puig que insiste en cómo puede contaminar el clima laboral, reducir la proactividad y elevar los costes de forma innecesaria si no se actúa a tiempo.

La cultura organizacional indica cuales son aquellos individuos que no tienen cabida en la organización por falta de compromiso con los valores y la manera de hacer establecidas. "El empleado que se va por el sueldo, puede volver por la cultura, pero el que se va por culpa de la cultura, nunca volverá por ningún sueldo", manifiesta el experto. Comunicar la cultura de puertas hacia fuera puede suponer una gran ventaja competitiva para atraer talento. El experto recomienda también para ser más efectivo, conectar a nivel emocional a través de la filosofía de la empresa y no dar tanta importancia a las propuestas de valor de los procesos tradicionales.

"La batalla por el talento", el libro que asienta las bases del futuro de la atracción de talento. Nombrado por LinkedIn como una de las personas más influyentes en el mundo de recursos humanos en España, Jaime Puig se ha convertido en una de las caras más reconocibles del sector. Tras fundar Inbound Recruiting Bootcamp y los HR Lovers Afterwork, los eventos más rompedores de recursos humanos, ha cimentado las bases del futuro de la atracción del talento gracias a este libro.

Podríamos definir el libro como un manual práctico de las estrategias que han puesto en marcha las mejores empresas del mundo para seguir compitiendo por atraer a los mejores profesionales. En él, se explican las nuevas metodologías que el departamento de recursos humanos ha tomado prestadas del marketing para adaptar su estrategia de atracción de talento en entornos digitales, con el objetivo de eliminar intermediarios y crear canales directos, transparentes y más humanos con el talento que se interesa por trabajar con ellos.

La obra "La batalla por el talento" ofrece una alternativa revolucionaria a la forma tradicional que las empresas tienen de reclutar. Hasta ahora, las organizaciones se han basado en un modelo anticuado que no contempla en ninguno de los casos las experiencias y emociones que un candidato vive durante un proceso de selección.

Partiendo de la base de que un proceso de búsqueda de empleo genera mucho estrés e incertidumbre a cualquier persona, esta obra ha querido transmitir la revolucionaria estrategia que utilizan empresas como Spotify, Netflix, Disney o Decathlon para crear procesos de selección transparentes, cercanos y centrados en las personas.

El autor, que ha cosechado grandes éxitos implementando la metodología inbound recruiting en programas educativos de universidades y grandes multinacionales, ha indicado que: "La mejor manera de crear una conexión emocional entre la empresa y sus empleados es cuando todavía son candidatos" y añade: "Poner al candidato en el centro permitirá contratar el talento adecuado para la compañía".

Publicado hace apenas unas semanas, "La batalla por el talento" se ha convertido en uno de los grandes éxitos de ventas en su categoría, llegando a ocupar en tiempo récord la lista de best sellers en Amazon.

La mentalidad del autor de mantener total independencia creativa en el desarrollo y publicación de la obra, evitando las editoriales, y el gran volumen de seguidores que este atesora en LinkedIn, han sido

la combinación perfecta que ha propiciado la gran acogida que, "La batalla por el talento", ha tenido entre el público. Hasta ahora, toda la información sobre el libro se encuentra en la página web oficial y únicamente se puede adquirir una primera edición a través de Amazon.

www.irbootcamp.com

Top Voices Empleo 2022 en España: LinkedIn Noticias España

Datos de contacto:

Mariví Escamilla Fernández

610370570

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Sociedad](#) [Madrid](#) [Cataluña](#) [Valencia](#) [Recursos humanos](#) [Formación profesional](#) [Innovación](#)
[Tecnológica](#) [Bienestar Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>