

Más allá del currículum: el rol fundamental de la selección de personal para el éxito de los locales franquiciados

En el nuevo episodio de "Franchise Talks", ciclo de webcast organizado por la consultora mundoFranquicia, los expertos desentrañan el impacto decisivo de la selección de personal en el funcionamiento operativo de las franquicias

Martes 30 de enero de 2024.- Entre los diversos factores que influyen en el éxito de los locales franquiciados, se encuentra uno de los más olvidados: la selección de personal. Con el objetivo de abordar este asunto, el nuevo webcast de "Franchise Talks" ha contado con la presencia de seis expertos de importantes compañías.

El webcast ha estado moderado por Irene Crisóstomo, directora de Comunicación de mundoFranquicia, y el panel estuvo conformado por líderes de marcas reconocidas: Javier Rius, director ejecutivo de ByS Selección; Beatriz Alonso, cofundadora de La Pecera; Arantxa Jiménez, directora de Recursos Humanos de Grupo Hirviendo; José Luis García, director de Expansión de Remax España; Javier Moya, director de Expansión de Singularu, y Gustavo Gómez, gestor comercial de B Travel.

Cada uno de ellos ha aportado una perspectiva única y enfocada en su sector, revelando cómo la selección de personal se convierte en un pilar crucial para el éxito operativo del local.

La metodología rigurosa, clave en la selección de personal

Javier Rius, director ejecutivo de ByS Selección, desde su experiencia liderando una consultora especializada en reclutamiento y selección de perfiles especializados, desveló la importancia de establecer una metodología clara en el proceso de selección. Desde la definición de requisitos específicos hasta la evaluación objetiva de candidatos, Rius compartió cómo la rigurosidad en cada etapa puede marcar la diferencia. Además, resaltó la importancia de la honestidad y la transparencia en la relación con los candidatos, contribuyendo así a una integración exitosa en el equipo del local.

"Para no estar infinitamente buscando candidatos de los que solo seleccionaremos a unos pocos, debemos realizar una explicación adecuada y motivadora del proyecto de la empresa. Hay que vender la empresa y explicar adecuadamente la posición de cada candidato, confrontando siempre los factores de riesgo de cada posición, sea el horario, la ubicación, la temporalidad o la promoción", señala Rius.

El establecimiento de estándares consistentes en todas las ubicaciones

Beatriz Alonso, cofundadora de la cadena de heladerías La Pecera, compartió cómo la selección de personal representa el 50 % de la marca a ojos de los consumidores. En una heladería artesanal, donde la calidad y la atención son inquebrantables, Alonso destacó la "necesidad de mantener

estándares consistentes en todas las ubicaciones" y cómo la elección cuidadosa del personal contribuye al buen funcionamiento de cada una de ellas.

La excesiva rotación dentro del sector de la restauración

Por su parte, Arantxa Jiménez, directora de Recursos Humanos de Grupo Hirviendo (que está formado por las marcas PerretxiCo, La Escotilla y MarmitaCo), señala el problema que representa la excesiva rotación para el sector de la restauración: "Cuando hay tanta rotación, eso puede penalizar la calidad del servicio. La selección de personal te puede llevar al éxito o al fracaso, en función de si aciertas o no con el equipo. En nuestro caso, decimos que nuestra plantilla es nuestra primera carta de presentación, ya que es lo primero que se encuentra el cliente".

El reclutamiento de personal con habilidades comerciales es crucial en el mercado inmobiliario

José Luis García, director de Expansión de la compañía de franquicias inmobiliarias Remax, señala que reclutar a los agentes asociados adecuados es la tarea más importante que tiene el bróker y de ello dependerá el éxito o el fracaso de su oficina. "De las habilidades que tenga un agente, dependerá si culmina con éxito o no una transacción inmobiliaria y, en definitiva, el grado de satisfacción del cliente", asegura García.

¿Cómo afecta la selección de los trabajadores a la facturación dentro del sector retail?

Javier Moya, director de Expansión de la franquicia de joyerías Singularu, destaca que el personal es la clave del negocio, porque representa a la marca y, especialmente, porque entra en juego la ecuación de ventas. "Al final, todos queremos que el negocio sea rentable. Para ello, es súper importante tener un buen equipo, que también tenga un gen comercial, junto con una buena atención posventa para poder fidelizar a los clientes de la zona".

El asesoramiento especializado, clave en el sector servicios

Gustavo Gómez, gestor comercial de la franquicia de agencias de viajes B Travel, destaca la importancia del asesoramiento especializado por parte del empleado: "Las agencias de viajes tenemos que diferenciarnos de nuestros competidores, como puede ser el caso de los viajes que se pueden encontrar en internet. Entonces, cuando el cliente entra en una agencia de viajes, lo que busca es un asesoramiento especial por parte del agente".

La fórmula del éxito: la selección de personal en el ADN de la marca

Por último, todos los ponentes del webcast coincidieron en que la selección de personal no es un proceso secundario, sino un aspecto crucial, que puede moldear el destino de una franquicia. Desde la definición clara de perfiles hasta la honestidad en el proceso, cada detalle cuenta en la construcción de una fuerza laboral, que no solo optimiza el funcionamiento operativo del local, sino que también fortalece la conexión con los clientes.

Acerca de mundoFranquicia

mundoFranquicia es una consultora especializada en franquicias, que comenzó su actividad en el año 2000. Desde sus inicios, la compañía es reconocida en el mercado por su profesionalidad, agilidad y rigor en la prestación de servicios enfocados a cubrir las necesidades de un modelo de negocio que representa un porcentaje muy importante del comercio minorista en España.

Desde su creación, mundoFranquicia ha asesorado a más de un millar de empresas franquiciadoras y a miles de empresarios franquiciados interviniendo en la apertura de sus negocios. La compañía cuenta con delegaciones en las principales localidades españolas y gestiona el portal www.mundofranquicia.com.

Datos de contacto:

Juan Carlos Martín Jiménez
Departamento de Comunicación
607999866

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Comunicación](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>