

Watch&Act aplica su modelo EngageLeader© para identificar y potenciar el talento en los equipos comerciales

La consultora ha desarrollado un proyecto para la empresa alemana Vorwerk, líder mundial en venta directa de electrodomésticos de alta gama como Thermomix®, para seleccionar a los activos más valiosos de su red comercial e impulsar su liderazgo

Las compañías que basan una parte importante de su negocio en una estructura comercial de venta directa necesitan contar con equipos con talento, energía y motivación, capaces de implicarse a fondo en la estrategia de ventas para impulsar el crecimiento de la empresa. Identificar, dentro de los equipos, a los mejores profesionales, a aquellas personas que pueden ejercer de palancas e impulsar los resultados de todo el colectivo, es un factor diferencial para las organizaciones. Esto es, precisamente, lo que consigue el modelo EngageLeader© de la consultora Watch&Act, especializada en procesos de transformación empresarial con foco en las personas.

Este modelo se ha desarrollado a partir de su metodología FourFlags©, una herramienta de Business Intelligence que permite diagnosticar el nivel de compromiso de los empleados (y que ha sido contrastada con más de 650.000 trabajadores de diferentes empresas de todo el mundo). Junto a estas métricas del grado de compromiso de una persona se integran los datos disponibles acerca de su actividad, estableciendo una medida de su talento en función del compromiso y del nivel de efectividad de sus resultados.

De este modo, al aplicar este modelo a una estructura comercial, es posible analizar de forma combinada el compromiso personal de cada empleado, su capacidad de venta individual, su capacidad de construir un equipo de ventas productivo y de incrementar el número de personas a su cargo. A partir de una serie de criterios considerados esenciales para el desarrollo de la actividad comercial, materializados en determinadas conductas observables, es posible obtener una radiografía precisa del potencial de cada empleado dentro de la estructura de la compañía. Y se puede reforzar el peso de aquellos con mayor talento para que desarrollen sus competencias de liderazgo y ejerzan de fuerza tractora del resto del equipo.

"Mediante este proceso, además de la reflexión y definición de lo que significa talento para la empresa y de su objetivación en conductas y comportamientos concretos, ponemos a su disposición todos los datos, reforzados con la algoritmia propia del modelo, para que el equipo directivo pueda trabajar los resultados, analizar y comparar los datos y los valores de los diferentes participantes, disponiendo de una gran cantidad de información de gran valor", explica Ángel Luis Gilsanz, director de Personas y Organización de Watch&Act.

El caso de Vorwerk, referente global en venta directa

La consultora ha aplicado el modelo EngageLeader© en la compañía alemana Vorwerk, creadora del robot de cocina Thermomix®. Este grupo empresarial cuenta con 600.000 empleados en 60 países de

todo el mundo (en España son 388 empleados). Su modelo de negocio es la venta directa, a través de una estructura de agentes comerciales y team leaders (en España son 10.000) que son los verdaderos generadores de negocio, y de un equipo de empleados que les dan acompañamiento y apoyo.

El proyecto desarrollado por Watch&Act ha consistido en la realización de un estudio entre los 4.650 agentes comerciales más activos de la entidad, para identificar y valorar su talento potencial de cara a orientar a los activos más valiosos hacia puestos de responsabilidad. De una primera selección de los 1.197 mejores participantes se han elegido los 163 más destacados, con los que la compañía trabajará planes de desarrollo al final del proceso.

Además, gracias a las aportaciones y recomendaciones de los especialistas de la consultora, se ha unificado el perfil de talento comercial que Vorwerk necesita y se está definiendo una propuesta estratégica para desarrollar las capacidades individuales de los seleccionados.

"Cualquier empresa que busque seguir creciendo debe cuidar la búsqueda de talento y priorizar su desarrollo e impulsarlo para alcanzar mejores resultados. En Vorwerk queremos seguir siendo un referente de la venta directa en el mundo. Por ello, hemos elegido a Watch&Act para que nos ayude con este programa de desarrollo de talento para potenciar a aquellas personas que quieran seguir avanzando profesionalmente de nuestra mano. Aplicar el modelo FourFlags© y cruzar los resultados con los datos de negocio nos ha dado una visión muy realista de las necesidades de nuestra red de ventas, nuestro potencial de crecimiento y el compromiso del gran equipo con el que contamos", sostiene Leticia Cascales, directora de Personas y Cultura de Vorwerk.

El modelo EngageLeader© de Watch&Act no es solo aplicable a equipos de ventas. Su objetivo es identificar el mejor talento y desarrollar competencias de liderazgo, por lo que su aportación resulta de gran valor para los equipos de cualquier área de negocio de las empresas.

Datos de contacto:

Watch&Act
917188509

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

Categorías: [Marketing](#) [Recursos humanos](#) [Consumo Hogar](#) [Electrodomésticos](#) [Actualidad Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>