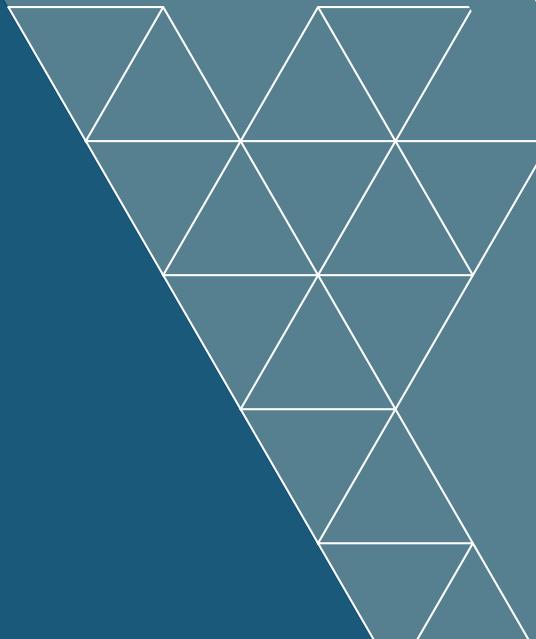




# KPI DIGITAL

CÓMO KPI DIGITAL CRECIÓ 90%  
RECLUTANDO CON CORE COMPETENT



# Cómo KPI Digital creció 90% reclutando con Core Competent

Hay empresas para las que hacer crecer el negocio es un objetivo en sí, mientras que otras simplemente acaban aceptando cuando ven que empieza a suceder.

Si alguna vez te has preguntado cómo saber si tu negocio está listo para crecer. La respuesta más sencilla es que, probablemente, siempre lo ha estado. Siempre y cuando hagas las cosas bien y evites los errores más habituales que hacen fracasar las empresas en crecimiento, podrás expandirte con éxito.

KPI Digital tenía desde un principio el objetivo de expandirse, pero como muchas otras compañías, se ha encontrado con los mismos desafíos que una tarea así conlleva.

KPI Digital se enfoca exclusivamente en la industria inmobiliaria, entrega prospectos perfilados para los desarrollos Inmobiliarios, incrementando las ventas de sus clientes por el lado digital.

Gracias a sus excelentes resultados, han crecido mucho en poco tiempo hasta convertirse en una de las mejores empresas de prospección digital para desarrollos inmobiliarios en todo el país. Pero debido a su rápida expansión, ha necesitado contratar talento de calidad de manera rápida, eficiente y continua.

*Hablamos con Eduardo Aranda González Ramírez, director operativo de KPI Digital – Prospección Digital Inmobiliario, para conocer cómo logró solucionar, externalizando su reclutamiento a través de Core Competent, los retos más urgentes en contratación que toda empresa en crecimiento enfrenta, a la hora de buscar personal especializado y de calidad.*

“Conocí a Iber en un evento de networking. Antes mi Cofundador Poncho Aguilar y yo realizamos las entrevistas para la contratación y aunque era tedioso no lo veíamos como algo que necesitáramos que una empresa externa hiciera por nosotros.

En ese entonces teníamos problemas por la rotación de personal, era difícil expandirnos si a cada rato teníamos que re contratar y entrenar.

En el evento de Networking hable con Iber y me propuso ayudarme con este tema en específico.

Su asesoría fue de gran ayuda y me sorprendió la atención que nos brindó. Entonces decidimos Contratar a Core Competent para ayudarnos con nuestro proceso de reclutamiento.” – Eduardo Aranda Gonzalez Ramirez, director operativo de KPI Digital



## ¿Cómo fue el proceso con KPI Digital?

### 1. Mapeamos y analizamos su proceso

Eduardo Aranda Y Poncho Aguilar, nos platicaron a detalle cómo hacían su reclutamiento y cuáles eran sus inquietudes respecto a sus equipos de trabajo.

Escucharlos nos permitió tener un conocimiento mucho más profundo de su situación, sus procesos y las personas que la integran.

### 2. Identificamos en conjunto los puntos débiles del proceso.

Identificar las desviaciones desde dentro de la empresa no es un ejercicio fácil, ya que requiere de tiempo y recursos por lo que una mirada externa siempre es bienvenida.

Notamos que algunos de sus perfiles y descripciones de puestos no estaban del todo alineados con las actividades, remuneración e incentivos de cada puesto en específico, ocasionando fricción y descontento en algunos colaboradores; teniendo como consecuencia inevitable rotación y baja productividad dentro de la empresa.

### 3. Trabajamos las posibles soluciones

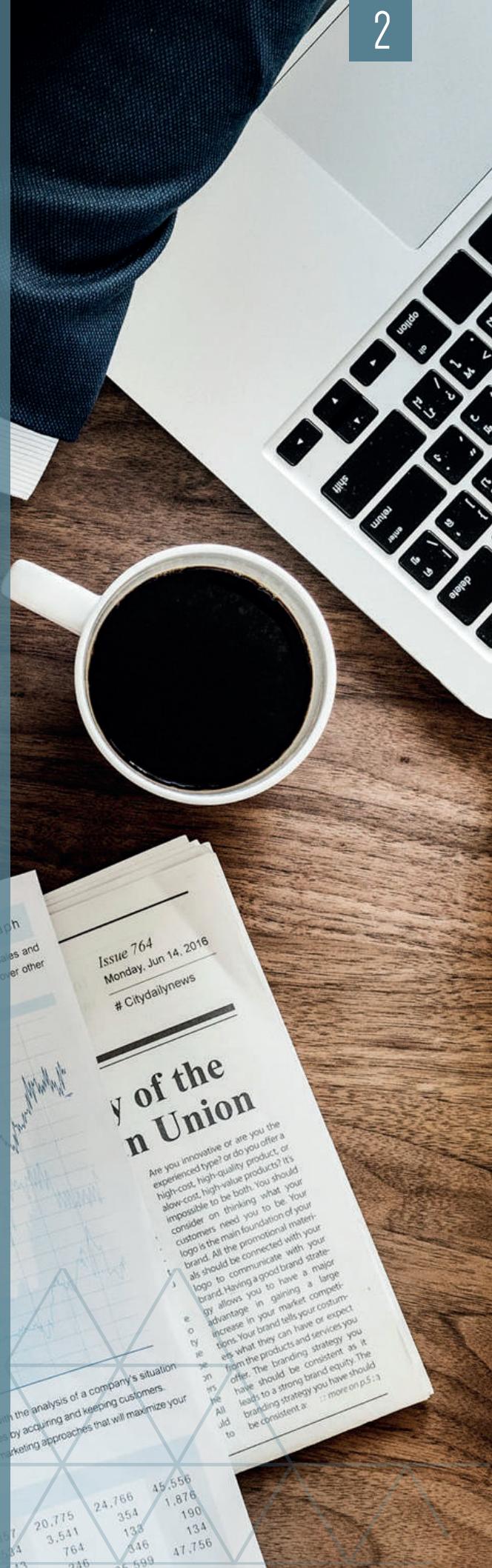
Una vez identificadas las situaciones específicas que estaban generando resultados no deseados dentro de KPI Digital, tuvimos la suficiente información para poner en marcha acciones correctivas y comenzar a resolverlas.

Perfilamos los puestos según las necesidades reales y actuales de la empresa y en sintonía con sus valores y cultura organizacional, permitiéndoles tener una visión clara de los puestos que buscaban reclutar así como identificar también cuáles puestos les faltaban o si en verdad necesitaban a alguien más para realizar ciertas tareas.

### 4. Implementar y evaluar las ideas de mejora

Una vez implementados los cambios, es necesario que las empresas y los equipos de trabajo estén periódicamente reevaluando las necesidades que vayan surgiendo de tal manera que la organización pueda irse adecuando y mejorando constantemente, ya que estas, así como sus equipos de trabajo no son estáticos y evolucionan con el tiempo.

Al final encontramos y seleccionamos al talento que necesitaban y les ayudamos a reducir significativamente la rotación, a aumentar la productividad de sus equipos y reducir cargas de trabajo innecesarias, para que pudieran dedicarse a su Core Business, incrementar las ventas de sus clientes a través del marketing digital inmobiliario.





## *¿Qué perfil necesitas contratar?*

Utiliza tu experiencia y se el último filtro en vez de ser todos los filtros. Paga solo cuando contrates. Reduce costos de adquisición y posibilidad de rotación. Logra más haciendo menos, incrementa tu ratio de éxito y contrata ese talento excepcional que necesitas.



C O R E  
C O M P E T E N T

REDUCE TIEMPOS DE ADQUISICIÓN  
Y POSIBILIDAD DE ROTACIÓN



CONTÁCTANOS <<

UN CASO DE ÉXITO EN EL CUAL  
CONTAR CON EL EQUIPO INDICADO  
FUE UNA APORTACIÓN CLAVE  
PARA UN CRECIMIENTO EXPONENCIAL.

COMO KPI DIGITAL CRECIÓ  
90% RECLUTANDO  
CON CORE COMPETENT

