UN ALIADO

stratesys

CONEXIÓN ENTRE TECNOLOGÍA SOCIAL Y PERSONAS, CLAVE PARA LA RENTABILIDAD

Las redes sociales se han transformado en el principal medio de interacción con los clientes, sobre todo gracias a la construcción de relaciones con los actores externos e internos.

¿Realmente la tecnología y las personas contribuyen a la rentabilidad de las empresas? Estamos seguros de que cualquiera podría argumentarlo minuciosamente y que buscando en la red encontraremos infinidad de información y opiniones. Pero en el ADN de Stratesys está muy arraigada la idea de experimentar cualquier nueva tendencia tecnológica, como se diría de forma coloquial "en nuestras propias carnes", antes de implementarla en nuestros clientes. Ésta es la mejor forma de aportar credibilidad y dar un valor añadido diferencial. Durante los últimos años, las redes sociales se han transformado en el principal medio de interacción con los clientes, sobre todo gracias a la construcción de relaciones tanto con actores externos: socios, clientes, proveedores..; como con actores internos: directivos, managers, empleados...

Apoyados en estos argumentos, en Stratesys decidimos impulsar nuestra estrategia de crecimiento con **herramientas sociales que facilitasen la conexión, comunicación y trabajo entre nuestros profesionales**, motivados por la idea de que el valor de las organizaciones recae en su "capital social".

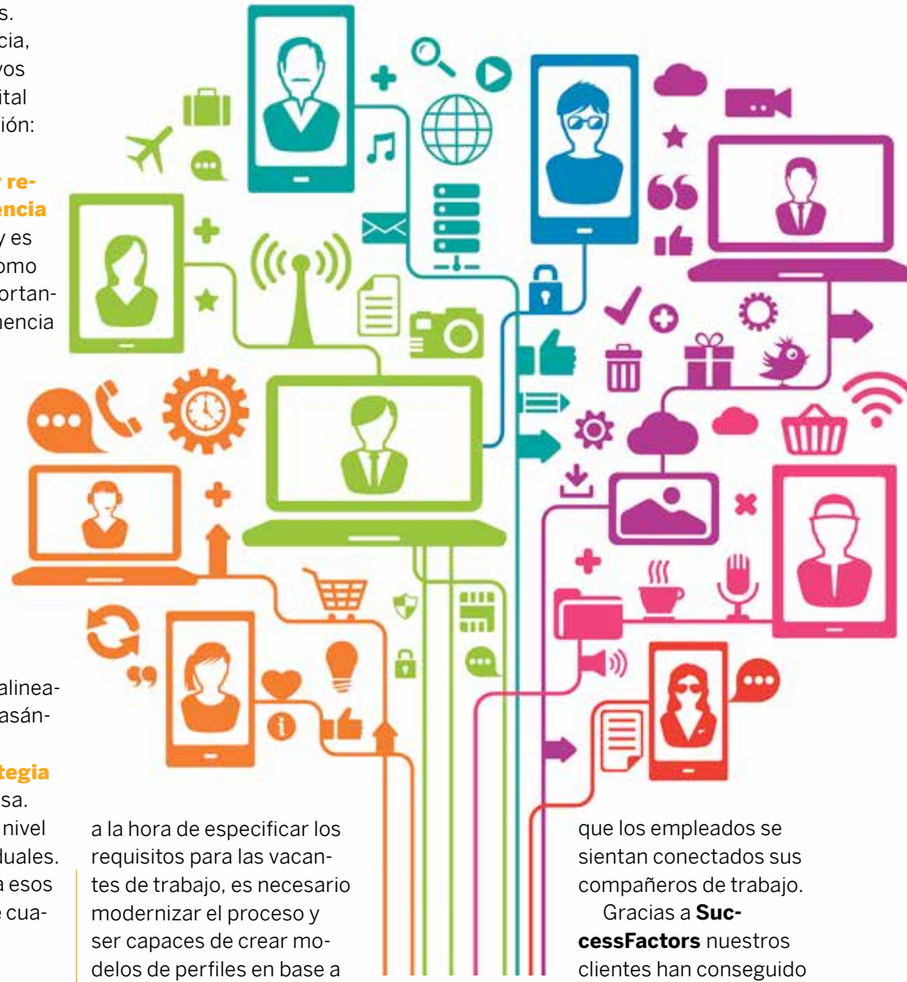
Con esta iniciativa buscábamos conectar al equipo, de tal forma que esto repercutiese en los resultados de la compañía. Entendíamos que trabajar de forma colaborativa y fomentar las relaciones internas en una empresa como la nuestra, con dispersión geográfica (China, México, EE.UU, Portugal...), es lo que marcaría la diferencia, ya que la innovación nace de la participación de todos. En la diversidad de la "multitud de las grandes ideas" generadas por el grupo es donde Stratesys ha encontrado el potencial para innovar y ser más ágil a la hora de adaptarse a los nuevos cambios.

EL VALOR AÑADIDO SE LOGRA APLICANDO LAS NUEVAS TENDENCIAS EN NUESTRA PROPIA EMPRESA ANTES DE IMPLEMENTARLA EN LOS CLIENTES

Y así fue cómo surgió la necesidad de crear un área específica, **Cloud**, que permitía vincular todo el portfolio de soluciones de SAP en la nube y aunaba la experiencia acumulada en estos 17 años de consultoría de nuestros más de 500 consultores SAP. Desde esta nueva área, además de dar respuesta al reto que tienen por delante las organizaciones de gestionar un mundo interconectado, aportamos una solución tecnológica y funcional a los problemas a los que se enfrentan hoy en día las empresas en cada una de sus divisiones funcionales.

Es precisamente en **la interconexión entre empleados y empresa donde se están centrando las compañías** y, en especial, los departamentos de recursos humanos, muy conscientes de que la situación económica y laboral de los últimos años ha modificado las políticas y prioridades. Stratesys no es una excepción, y junto a las soluciones que aportamos a nuestros clientes, también somos una organización con problemáticas y objetivos similares al resto de corporaciones.

En base a nuestra experiencia, podemos destacar dos objetivos como piezas claves en el "capital social" de cualquier organización:



Recuperar el compromiso y reforzar el orgullo de pertenencia

Nada crea más desconfianza y es fuente de tantos problemas como sentirse excluido. Es muy importante trabajar el orgullo de pertenencia y el sentimiento de equipo. Compartir el proyecto, explicar los objetivos, la situación, la estrategia.., en definitiva hacer que cada profesional lo perciba como suyo. Conseguir que cada persona sea consciente de que forma parte de algo más grande, que no está solo y que los problemas se superarán entre todos.

En definitiva, trabajar en la alineación de objetivos y negocios basándose en tres aspectos claves:

- **Comunicación de la estrategia comercial** en toda la empresa.
- **Conversión de objetivos** a nivel empresa en objetivos individuales.
- **Control del progreso** hacia esos objetivos mediante el uso de cuadros de mando integrales.

Agilizar, modernizar y ser más eficaces en la contratación

Nuestros clientes necesitan agilidad y rapidez para poner al día a los nuevos profesionales que se incorporan a sus equipos. Alinearlos inmediatamente con los objetivos y la cultura de la empresa para que puedan contribuir a obtener resultados sin demoras. Es decir, establecer un proceso de onboarding que nos ayude a convertirlos en empleados comprometidos, independientes y productivos de una forma consistente y eficiente.

Otro de los retos es mejorar la calidad general de los perfiles contratados. Una mala selección puede suponer dos veces el coste medio de una persona. Por lo tanto, a la hora de especificar los requisitos para las vacantes de trabajo, es necesario modernizar el proceso y ser capaces de crear modelos de perfiles en base a nuestros empleados más destacados.

En este nuevo escenario, para Stratesys todos (líderes, directivos, empleados...) son "Marca de Empresa", participando de una forma más activa en las estrategias de negocio y transformándose en los mejores prescriptores y embajadores de la compañía. Por este motivo, es necesario dotarles de las **herramientas necesarias que garanticen el éxito**.

Nosotros hemos encontrado que una solución como **Successfactors**, a través de módulos como **Perfomance&Goals, Successfactors Onboarding o SAP JAM**, consigue no solo reforzar los valores de la empresa, sino que ayuda a que los empleados se sientan conectados sus compañeros de trabajo.

Gracias a **SuccessFactors** nuestros clientes han conseguido fomentar la colaboración tanto entre los profesionales, como en el desarrollo de la actividad; recibir el apoyo de expertos de toda la empresa; vincular a los nuevos empleados con los miembros del equipo más adecuados a sus responsabilidades e implantar una evaluación del desempeño donde son los propios managers quienes alinean los objetivos individuales de sus equipos con la estrategia corporativa, asegurando que el cumplimiento repercute de forma tangible en el resultado de negocio.

Eduardo Quero
Business Development Manager
Global Cloud de Stratesys