

Lançamento

Trabalhar em parceria com os clientes

A Gi Group, multinacional de recursos humanos de origem italiana, aposta no mercado português

Texto: António Manuel Venda **Fotos:** Fernando Piçarra

Integrando diversas marcas, a Gi Group estabeleceu-se no mercado português seguindo a linha de orientação que pauta a sua identidade a nível mundial. Ou seja, «focando a essência do seu trabalho na excelência no recrutamento e na dedicação aos projetos que desenvolve junto dos clientes», partilha Nuno Cochicho, desde março passado a desempenhar as funções de ‘national operations manager’ na instituição.

O responsável considera que «trabalhar em parceria com o cliente é a melhor solução para as suas necessidades, ajustando a experiência da Gi Group na gestão de clientes ‘corporate’ e na partilha de ‘best practices’ aplicadas em clientes com estruturas internacionais, no sentido de valorizar e acrescentar valor ao próprio negócio». Não existe um «catálogo» por sector de atividade, o que acontece é que «cada projeto é analisado como único, de acordo com a atividade, o país, a localização da estrutura onde ocorrem as necessidades e as particularidades do próprio negócio», explica Nuno Cochicho, acrescentando: «Desta forma, apoiamos o cliente na racionalização dos tempos e dos métodos de trabalho. Uma das soluções de serviço que trabalhamos ativamente para o alcance destes objetivos é o serviço ‘SMS – Site Manage Services’, orientado para o cliente e o trabalhador de forma dedicada e personalizada.»

O tecido empresarial em Portugal é visto pela Gi Group, em termos de necessidades de capital humano, como «muito profissional, empreendedor e com largo potencial em todos os sectores de atividade». Sandra Almeida, nomeada no início do ano ‘national sales manager’, refere: «Reconheço a qualidade dos gestores e das equipas, que trabalham ativamente para o alcance dos objetivos das suas empresas, na construção e no desenvolvimento do sucesso das mesmas. Identifico nestes gestores uma constante preocupação pelo trabalho de equipa e um cuidado extremo em motivar o indivíduo e o grupo, em manter os níveis de satisfação elevados, para que os resultados sejam extraordinários. Creio que estou em condições de afirmar que dispomos também de um capital humano trabalhador e mais consciente hoje do que há cinco anos, sobretudo da necessidade de construir uma carreira ou uma experiência que permita especializar-se. A nossa preocupação enquanto consultores de recursos humanos é conseguir o ‘matching’ perfeito entre oferta e procura.» Para Sandra Almeida, os grandes desafios do recrutamen-



Sandra Almeida e Nuno Cochicho são dois dos rostos da Gi Group em Portugal.

to no atual contexto económico mantêm-se. «É preciso encontrar os perfis com a formação e as características que o mercado procura, com as exigências de cada sector e no ‘timing’ em que os respetivos projetos nos são apresentados. Notamos apenas uma maior preocupação por parte dos candidatos em perceber as suas verdadeiras expectativas e ajustá-las à realidade que lhes é exposta.» Sandra Almeida frisa também a ideia de que «cada necessidade é específica de cada cliente», acrescentando: «Dedicamo-nos por completo a encontrar o melhor perfil disponível no mercado. Não distinguimos a resposta em função da modalidade, mas do projeto desenhado para um determinado perfil. A nossa missão é ajudar as pessoas pela via do trabalho e permitir que se enquadrem num projeto que seja significativo para as suas vidas e as leve à concretização de projetos pessoais e profissionais. Como consultores seniores e experientes, sabemos o quão importante é identificar a empresa e o desafio para o candidato que procura estas características e estes estímulos.» ©