

Talent Assessment & Talent Development: Transformação do perfil da equipa comercial de uma multinacional

Desafio

- O lançamento de uma nova linha de produto de uma empresa líder de *consumer goods* criou a necessidade de rever a sua *go-to-market strategy*.
- A nova estratégia envolvia um modelo de venda mais complexo e um *targeting* de clientes mais sofisticados.
- Consequentemente, era crítico alterar o perfil da força de vendas através de *reskilling* e contratação de novos colaboradores.
- A RAY apoiou o cliente na definição do perfil de competências necessário e nos processos de avaliação de colaboradores internos e *new hires*.

Abordagem

1

Needs Identification

- Recrutamento & Seleção
- Mobilidade interna
- Promoções
- Retenção
- Desenvolvimento

2

Competency Model & Assessment Co-Creation

Definição das competências críticas para a nova estratégia comercial

Co-criação duma abordagem com múltiplos momentos avaliativos

3

Assessment Centre & Feedback

- Competency-based Interviews
- Business Cases
- Role-plays
- Group Dynamics
- Avaliação psicométrica & personalística
- *Development Feedback*

4

Decision-Making Support

Identificação de *high-potentials*

Gaps de competências

Decisões de Carreira (mobilidade, retenção, promoção)

Impacto

- Transformação integral do perfil da equipa de vendas.
- Transição de vendedor com baixas qualificações focado em venda relacional para agentes de colaboração de clientes (maioria com curso superior).
- Capacitação do departamento de RH em melhores práticas de *assessments*.