

## Adecco Sales & Marketing, primer proveedor global de RRHH en el sector comercial y de ventas

- La División cuenta con 15 delegaciones operativas en Madrid y Barcelona y en 2007 prevé expandirse a Andalucía, Levante y País Vasco. Todas ellas tienen **capacidad de reclutamiento a nivel nacional** gracias a las más de 350 delegaciones generalistas que Adecco posee en todo el territorio nacional
- Cada trabajador recibirá **un plan de formación específico y pionero** en el sector cuyo fin es el de facilitarle los conocimientos adecuados y directamente relacionados con el puesto a desempeñar
- La nueva línea trabaja con cerca de 250 clientes, imparte 50 cursos de formación mensuales y **contrata a una media de 1.200 profesionales al mes**

**Madrid, 27 de diciembre de 2006.-** Adecco, empresa líder en la gestión de Recursos Humanos, ha decidido apostar aún más por la especialización con una nueva estructura de organización integrada por cinco líneas de negocio globales: Adecco Finance & Legal, Adecco IT Engineering & Technical, Adecco Medical & Science, Adecco Sales & Marketing y Adecco Human Capital Solutions. Todas ellas surgen como resultado de la apuesta de la compañía por la consecución del valor añadido a su oferta de servicio.

Las nuevas líneas buscan aproximarse a los candidatos y a las empresas de una forma más especializada y profesional, hablando su idioma y entendiendo cada una de sus expectativas, necesidades e intereses, al tiempo que persiguen cubrir la carencia de perfiles profesionales más cualificados. A través de estas líneas se comercializarán y gestionarán los principales servicios del Grupo como consultoría, selección para puestos fijos, soluciones de proyectos y servicios de outsourcing (externalización) y formación, mientras que convivirán al mismo tiempo con la línea tradicional de Adecco Trabajo Temporal.

**Adecco Sales & Marketing**, la división comercial y de márketing de la compañía, surge para ofrecer una solución integral de Recursos Humanos a empresas relacionadas con estos dos ámbitos a través de la selección de los mejores profesionales para el desarrollo e implementación de acciones de márketing promocional, márketing telefónico, acciones de relaciones públicas, campañas de animación de ventas y estudios de mercado, entre otros.

La nueva división de Adecco se configura como una respuesta integral, desde el punto de vista de los Recursos Humanos y Gestión de Servicios, a las necesidades de diseño, testeo, puesta en el mercado y venta de los productos de los más variados sectores del tejido productivo de nuestro país, centrando su actividad en cuatro pilares básicos:

- **Call Center Solutions:** Los agentes telefónicos, actualmente, se han convertido en una pieza clave para consolidar las relaciones con los clientes y para incrementar la rentabilidad del negocio dentro de la dinámica comercial actual. La tendencia dominante de muchos negocios es interactuar vía telefónica con el activo más importante de las empresas: los clientes. Dentro de este objetivo, Adecco Sales & Marketing provee personal cualificado en call centers, equipos especializados en función de la actividad, el público objetivo y el entorno, ofreciendo a escala global un servicio integral en Recursos Humanos y Gestión de Servicios en términos de captación, selección, formación y supervisión.

- **Fuerza de Venta y promociones:** Es innegable la importancia cada vez mayor que la fuerza de ventas y las promociones han adquirido dentro de las empresas. La red comercial ha pasado a configurarse como el medio más eficaz y directo para generar el éxito de una compañía y es ahí donde Adecco Sales & Marketing aporta su experiencia en el reclutamiento, selección y puesta a disposición de perfiles de ventas con el fin de alcanzar los objetivos definidos por cada cliente, tomando la total responsabilidad de la operación de venta y promoción, así como la consecución de los objetivos pactados.
- **Eventos:** Según un reciente estudio realizado por Rob Davidson, experto en viajes de negocio y turismo de la Universidad de Westminster, España ocupa la primera posición como destino preferente para la realización de eventos y reuniones. La organización de este tipo de actos a nivel nacional e internacional ha convertido a Adecco Sales & Marketing en la única compañía de Recursos Humanos con experiencia contrastada en la organización de acontecimientos de envergadura como los Juegos Olímpicos de Sydney 2000, los Juegos Olímpicos de Invierno de Turín 2006, Copa América de Vela, Copa Davis, Master Series de Tenis de Madrid, etc., siendo el proveedor de Recursos Humanos óptimo para proporcionar azafatas de protocolo, personal de atención al cliente, animadores, modelos, actores, ...
- **Selección:** La situación de pleno empleo es una realidad cada vez más próxima y el alto porcentaje de ocupación ya ha empezado a afectar a los Departamentos de RR.HH., que cada día se encuentran con mayores dificultades para reclutar candidatos. Este escenario provoca una inquietud constante entre los técnicos de selección de todas las compañías de España, lo cual está generando una reorganización en las políticas de RR.HH. Por ello, en función de las características del perfil solicitado, Adecco Sales & Marketing utiliza el canal de búsqueda y la metodología de selección más adecuada, como la selección tradicional, la búsqueda directa, middle search o a través de evaluaciones de candidatos.

## Oferta proactiva de RRHH

Adecco Sales & Marketing es la única empresa de RR.HH. que ofrece de forma proactiva sus servicios globales a las empresas. Este valor añadido viene determinado por tres pilares sobre los que se asienta la estructura de la línea de negocios:

1. **Presencia nacional e internacional**, lo que permite sincronizar acciones y eventos de grandes organizaciones comerciales, como el lanzamiento simultáneo de un nuevo producto en varios países a la vez.
2. **15 delegaciones** operativas distribuidas en Madrid y Barcelona. Para 2007 se prevé la apertura de nuevas oficinas en Andalucía, Levante y el País Vasco. El principal valor añadido es que todas ellas tienen **capacidad de reclutamiento a nivel nacional**, ofreciendo una respuesta inmediata y eficaz a las empresas y facilitando a los candidatos un importante elenco de ofertas en toda España donde poder elegir aquella que más se ajuste a su perfil, sus necesidades o pretensiones, gracias a las más de 350 delegaciones generalistas que Adecco posee en todo el territorio nacional.
3. La división comercial y de marketing de Adecco cuenta con un equipo de **expertos altamente cualificados** y con un amplio conocimiento de los sectores en los que actúa. La plantilla de Adecco Sales & Marketing cerrará 2006 con un total de **65 profesionales** provenientes de las más diversas áreas, principalmente de marketing y publicidad, psicología o derecho, al frente de los cuales se encuentra Luis Esgueva, Director Nacional de Adecco Sales & Marketing.

## Formación específica a cada trabajador

Adecco Sales & Marketing, consciente de la importancia que tiene la definición de funciones, la elaboración de equipos competitivos y el establecimiento de la estructura organizativa en el desempeño de las labores comerciales y de marketing proyectadas, ha diseñado un **plan de formación específico y pionero** en el sector, cuyo fin es el de facilitar a los trabajadores los conocimientos adecuados y directamente relacionados con el puesto a desempeñar. De esta

forma, una media de 100 empleados mensuales recibe una formación específica en técnicas de venta, atención telefónica, atención al cliente o sobre cualquier otra actividad para la que sea contratado. Posteriormente, cada trabajador recibe un certificado expedido por Adecco Sales & Marketing y por la empresa usuaria donde desempeñe sus funciones, aportando un valor añadido a la trayectoria profesional de cada trabajador como un curso de formación homologado y susceptible de ser incluido en su currículum vitae.

Paralelamente, Adecco Sales & Marketing llevará a cabo su programa **Long Life Learning**, destinado a aquellos trabajadores en los que se aprecie un especial potencial en su área de trabajo y a través del cual se les facilitará herramientas de gestión, de diseño de estrategias o técnicas de negociación entre otros, a modo de carrera a largo plazo que permitirá al candidato el desarrollo de su carrera profesional y que contará con un Certificado Homologado Expedido por Adecco Sales & Marketing y la empresa en la que el trabajador desempeñe sus funciones.

## Perfiles seleccionados

Bajo estas premisas, Adecco Sales & Marketing trabaja con cerca de 1.200 profesionales mensuales cuyas tareas principales requieren conocimientos técnicos y experiencia en el área comercial, ventas, marketing y call centers. Los perfiles más seleccionados son:

- Área comercial: director comercial, grandes cuentas, key account manager, técnico comercial, comercial senior / junior, técnico de postventa.
- Área de marketing: director de marketing, product manager, brand manager, category manager, técnico de marketing.
- Área de eventos y promociones: coordinador de eventos, agente de viajes, azafatas, promotores, actores.
- Área de Call Center: televentas, agentes de atención telefónica, gestores, coordinadores, supervisores.

## Empresas clientes

Adecco Sales & Marketing comercializará y gestionará los principales servicios del Grupo a sus cerca de 250 empresas cliente mensuales, tales como consultoría, selección para puestos fijos, soluciones de proyectos, servicios de outsourcing (externalización) y formación, que convivirán al mismo tiempo con la línea tradicional de Adecco Trabajo Temporal.

La **formación**, como ya hemos comentado, estará orientada a conceptos específicos de los perfiles establecidos, además de administrar la formación requerida en cada actividad, como puede ser la formación en prevención de riesgos laborales.

Los principales clientes de Adecco Sales & Marketing pertenecen, entre otros, a los siguientes sectores:

- Banca
- Seguros
- Telecomunicaciones
- Telemarketing
- Telefonía
- Gran Consumo
- Energía
- Belleza y cosmética
- Grupos de comunicación
- Agencias de publicidad
- Líneas aéreas

La múltiples posibilidades que el sector comercial y de márketing ofrece, así como el amplio abanico de empresas con las que Adecco Sales & Marketing viene trabajando en su corta andadura, entre las que se encuentran las principales empresas de gran consumo de nuestro país y los más importantes bancos, han arrojado hasta el momento unos resultados altamente satisfactorios que se verán incrementados aún más en los próximos meses. No en vano, en estos momentos **la División trabaja con cerca de 250 clientes, imparte 100 cursos de formación al mes a los trabajadores contratados y emplea a una media de 1.200 profesionales mensuales.**

### Información y envío de currículum:

[www.adecco.es](http://www.adecco.es)

#### **Sobre Adecco**

*Adecco es la empresa líder en gestión de Recursos Humanos, sector en el que ofrece soluciones globales a través de sus siete líneas de negocio especializadas en empleo temporal, consultoría, formación, externalización y recolocación. Estas líneas son: Adecco Finance, Adecco IT, Engineering & Technical; Adecco Medical & Science; Adecco Sales & Marketing; Adecco Office, Adecco Industrial y Adecco Human Capital Solutions (Creade). En España, Adecco cuenta con más de 350 delegaciones y una plantilla interna de más de 1.500 empleados.*

*Además, desde su compromiso por la Responsabilidad Social Corporativa, Adecco, a través de la Fundación Adecco para la Integración Laboral, trabaja desde 1999 por los colectivos más desfavorecidos de la sociedad (discapacitados, mayores de 45 años, mujeres víctimas de violencia de género o con cargas familiares no compartidas y ex deportistas).*

---

*Para más información, no dudéis en poneros en contacto con nosotros. Un cordial saludo:*

Sara Baeza/Luis Perdiguero  
Dpto. de Comunicación Adecco  
Tlf: 91 432 56 30  
[sara.baeza@adecco.es](mailto:sara.baeza@adecco.es)  
[luis.perdiguero@adecco.es](mailto:luis.perdiguero@adecco.es)

Isabel Lozano/ Laura García  
Román y Asociados  
Tlf: 91 591 55 00  
[i.lozano@romanyasociados.es](mailto:i.lozano@romanyasociados.es)  
[l.garcia@romanyasociados.es](mailto:l.garcia@romanyasociados.es)