



Assunção Couchinho

Diretora de grandes contas no Grupo Intelac



Filipa Mendes Pinto

Sócia-fundadora e 'partner' da FIND

as empresas. Tudo foi possível alinhando estratégias e estimulando ideias e partilhas entre a equipa interna. Investimos em mais plataformas digitais, para uma resposta mais célere aos clientes. Acompanhamo-los com maior regularidade mesmo com distanciamento social, tornámo-nos mais próximos e intervimos nas ações de formação (uma mais-valia enquanto serviço) que preparam o desenvolvimento dos colaboradores temporários neste contexto e a sua capacitação para o regresso à normalidade.

Um dos grandes desafios é encontrar as pessoas para os diversos sectores: Construção Civil, Agricultura, Indústria, Hotelaria, etc.

Houve desinvestimento nos cursos de formação, pois há poucos formandos e os jovens que terminam a formação académica não se sentem motivados para áreas como estas. Isto traz constrangimentos, porque precisamos de reter pessoas para estes mercados.

Não estamos a conseguir atrair a imigração, porque continuamos a ter uma discrepância muito grande em termos salariais e de nível de vida em relação a outros países.

Os pedidos mais significativos e desafiantes têm sido a triagem, a avaliação e a formação dos perfis e a realização dos testes Covid num curto espaço de tempo.

Destaco nas propostas ao mercado as parcerias com várias entidades (formadoras e universidades). É uma solução integrada que promove o desenvolvimento local através de formação, empregabilidade e suporte.

Refiro ainda o caso de um cliente de indústria que tem sido um sucesso através da proximidade e da parceria. Um dos nossos técnicos de recrutamento desloca-se um dia por semana ao cliente para a realização de entrevistas, de forma a desenvolver uma maior interação com os candidatos para prepará-los e capacitá-los para o regresso à dita normalidade. Uma vez que a dificuldade

existe em contratar e recrutar pessoas, a nossa principal função é fazer-lhes sentir que são bem acolhidas, para reter aquelas que têm um desempenho exemplar nos clientes. Só é possível fidelizar clientes e candidatos se conseguirmos criar laços emocionais, que não são fáceis de desenvolver nas plataformas digitais.

«Tem sido muito desafiante acompanhar de perto o crescimento dos clientes.»

Filipa Mendes Pinto (FIND)

A FIND posiciona-se, há mais de 17 anos, num nicho de mercado, como empresa especializada na prestação de serviços de consultoria e recrutamento no mundo jurídico, seja no contexto de sociedades de advogados, seja no de empresa. A dinâmica e a agilidade demonstradas por este nosso mercado levaram a que a atividade se tenha mantido intensa nos últimos anos, apesar do contexto económico menos animador. Sem prejuízo da salutar abertura demonstrada pelas sociedades de advogados relativamente a outros 'players', cremos que a forma consistente e rigorosa como a FIND realiza o seu trabalho, a par da ética que é inerente à relação que desenvolve com clientes e candidatos, acaba por ser determinante para a vantagem competitiva que lhe é reconhecida.

Neste sentido, tem sido desafiante acompanhar de perto o crescimento dos clientes, participar nas suas decisões de cariz estratégico, contribuir para o reforço do seu posicionamento, para a consciencialização da sua cultura e, em resultado, para a construção de propostas globais de valor. Já do lado dos candidatos, valorizamos muito a confiança no nosso conselho e a forma genuína como nos fazem ser cúmplices das opções de carreira, mesmo quando, num momento ou noutro, estas passem por aprofundar o caminho em curso.

A nossa proatividade no olhar cirúrgico que trazemos ao cliente, a antecipação de necessidades que vamos identificando e a frontalidade que colocamos na relação acabam por constituir fatores diferenciadores que trazem inovação e criatividade, sem se perder o realismo de cada momento. Tal voltou a ficar bem patente em mais uma edição do estudo de remunerações que a FIND elabora desde 2007, tão relevante na gestão das sociedades, ajudando-as a evoluir na forma de olhar as pessoas e as suas necessidades.

E se, por um lado, as sociedades de advogados sempre se mantiveram muito disponíveis para os desafios que a FIND lhes ia lançando, é com redobrado agrado e orgulho que vemos os nossos clientes empresa exibirem uma cada vez maior abertura para os perfis menos óbvios que sugerimos. A acelerada evolução que a forma de olhar e avaliar o talento tem sofrido nos últimos anos tem trazido e vai continuar a trazer bons desafios para quem tem a responsabilidade de gerir as pessoas, mas também para quem tem a missão de as identificar e de escrutinar as suas competências. Em consequência, a FIND tem sido chamada a colaborar no preenchimento de necessidades que até há pouco tempo não o seriam por licenciados em Direito. ©