

El Desafío del Perfil Ideal:

Estrategia para una Contratación con Resultados Reales



Talent Meeting

talentmeeting.com.mx

El "Perfil Ideal" es un desafío en el reclutamiento. Transforma esta búsqueda en una estrategia enfocada en la viabilidad, el match cultural y el retorno de inversión.

1. El Descriptivo de Puesto: De Lista a Contrato de Viabilidad

El descriptivo es la herramienta más poderosa para alinear a líderes y reclutadores. Su función no es ser una lista ambiciosa, sino un acuerdo de realidad con el mercado y los recursos.

Tu Rol

Negociar la definición del puesto para garantizar búsquedas ágiles y resultados tangibles.

Riesgo a Evitar

Las definiciones poco realistas extienden los tiempos de búsqueda y pueden "quemar" la oferta de la empresa en el sector.



2. Estrategia: Enfocar en Viabilidad y ROI



Trabaja con el líder de área para construir un perfil estratégico y pragmático:

1

Necesidad vs. Deseo

Identifica el Mínimo Crítico Indispensable que debe tener el candidato para generar impacto desde el día uno, separándolo de lo deseable (que se puede desarrollar).

2

Recursos y Realidad

Aterriza las características del perfil (experiencia, certificaciones) a la inversión que la empresa está dispuesta a hacer.

3

Competencias Clave

Define las habilidades soft y técnicas que son NO NEGOCIABLES para la cultura. Estas aseguran la permanencia y el éxito a largo plazo (ej. ética, adaptabilidad, orientación a resultados).

3. El Reclutador: De "Buscador" a Consultor Estratégico

Una vez que el perfil está definido con claridad, el valor se centra en vender el potencial ganador y gestionar las expectativas del líder.



Vende Compatibilidad

Presenta al candidato más compatible (ej. 89% de match) con base en datos y fit cultural.

Argumenta el Potencial

En lugar de enfocarte en lo que le falta, demuestra cómo el potencial de crecimiento de esa persona, sumado a la capacitación, se convierte en la opción más ágil y rentable.

La Clave del Éxito

El éxito en la contratación se basa en **Claridad, Estrategia y Pragmatismo** desde el primer momento.

En **Talent Meeting**, construimos esas historias de éxito **eliminando la fricción y asegurando que cada contratación esté alineada con los objetivos de negocio**. La clave es la claridad, la estrategia y el pragmatismo desde el primer momento.

Si tu empresa busca eliminar la fricción entre sus objetivos y la búsqueda de talento, te invitamos a compartir esta publicación. Abramos la conversación sobre cómo hacer el reclutamiento más estratégico y orientado a resultados.

talentmeeting.com.mx

