



Salesforce agiliza sus iniciativas de reclutamiento global con DocuSign y Workday

Salesforce recluta a nuevos empleados en cinco continentes para impulsar su crecimiento global. Cada mercado laboral presenta distintos desafíos a la empresa en rápido crecimiento al momento de reclutar a los mejores y más brillantes. La sincronización es esencial, e incluso los menores detalles importan en la industria tecnológica ferozmente competitiva. Para Summer Ford, directora sénior de Operaciones de Reclutamiento de Salesforce, seguir el ritmo a las expectativas cambiantes de los candidatos y la competencia significaba deshacerse de los papeles, incorporar la firma electrónica y acuerdos digitales que se integraran con las plataformas de RR. HH. actuales de la empresa.

Salesforce empezó su viaje con DocuSign Agreement Cloud para RR. HH. al desplegar DocuSign eSignature en Estados Unidos en el 2012. Esto desencadenó una adopción global, que permitió que la empresa interactuara mejor con posibles candidatos y lograra firmar rápidamente acuerdos de contratación, sin procesos manuales ni papel. Cuando Salesforce adoptó Workday en el 2018, la empresa utilizó la integración de Workday predefinida de DocuSign para conectarse con su nuevo sistema HCM.

Reclutamiento de alta performance, dificultado por la documentación.

Antes de que Salesforce digitalizara sus acuerdos de RR. HH. con DocuSign Agreement Cloud para RR. HH., los equipos de reclutamiento dependían de la documentación. Pero mantener el control del estado de cartas de oferta físicas y contratos laborales agotaba al personal y frustraba a los candidatos.

“Incluso hace varios años, las personas (especialmente en Estados Unidos) esperaban poder firmar en sus teléfonos y resolver todo rápidamente”, afirma Ford.

Según Ford, antes contratar a candidatos dependía de si un ejecutivo estaba físicamente en la oficina para firmar los contratos y cartas de oferta con tinta húmeda, y de que los propios candidatos devolvieran los acuerdos firmados por correo electrónico o fax.

La integración de DocuSign con Workday permite que el equipo de coordinadores de reclutamiento de Ford contrate candidatos rápidamente, sin cazar firmas ni gestionar pilas de papeles. La integración también permite que el equipo de Ford gestione los acuerdos y datos del empleado en Workday, un beneficio esencial debido al rápido crecimiento de Salesforce. En el 2012, cuando Salesforce desplegó por primera vez DocuSign eSignature, tenía aproximadamente 8000 empleados. En el 2018, la nómina de la empresa llegaba a los 29.000 empleados.

“DocuSign cambió la manera en la que reclutamos y contratamos empleados. Hoy, nuestro equipo no puede creer que antes gestionáramos la contratación enviando todo en papel”, afirma Ford.

Resultados

Antes de
DocuSign

Después de
DocuSign

5 días

Tiempo promedio necesario para completar una carta de oferta

1 día o menos

Tiempo promedio necesario para completar una carta de oferta

80 %

Reducción en costo promedio por carta de oferta enviada

“DocuSign cambió la manera en la que reclutamos y contratamos empleados. Hoy, nuestro equipo no puede creer que antes gestionáramos la contratación enviando todo en papel.”

Summer Ford

Directora sénior de Operaciones de Reclutamiento de Salesforce

Una estrategia de reclutamiento digital para adaptarse a la reputación de innovación de Salesforce

La integración fluida entre DocuSign y Workday permite que el equipo de reclutamiento de Salesforce (y miles de candidatos) complete el proceso de reclutamiento digitalmente todos los años. El año pasado, el equipo preparó acuerdos para unas 7000 nuevas contrataciones, además de cartas de oferta y contratos que, en última instancia, no resultaron en contratación.

“El reclutamiento es realmente competitivo, en especial en mercados como el Área de la Bahía. Debemos redoblar los esfuerzos para brindar la experiencia que los candidatos esperan.”

Summer Ford
Directora sénior de Reclutamiento de Salesforce

Gracias a la eficiencia combinada de ambas las soluciones, los reclutadores de Salesforce pudieron acelerar el proceso de reclutamiento y ofrecer a los candidatos una experiencia de contratación moderna y agilizada. Como resultado, Salesforce redujo el tiempo promedio necesario para completar cartas de oferta de cinco días a menos de uno.

¿La clave para un reclutamiento global, rápido y sin errores? Acuerdos digitales.

Los reclutadores de Salesforce, especialmente en Europa, a menudo son responsables de contratar en múltiples países. Como resultado, deben enfrentarse a cartas de oferta y otros acuerdos en distintos idiomas y regulaciones legales contradictorias.

Esta carga administrativa puede conllevar a errores humanos caros, como información clave de sueldo imprecisa en una carta de oferta. Ahora, los reclutadores locales ingresan los detalles de la oferta a Workday, que los incorpora automáticamente a DocuSign eSignature. Una vez que se firme la carta de oferta, cualquier dato recopilado del empleado se actualiza en Workday, junto con la carta de oferta completada. El alcance global de las firmas electrónicas (disponibles en 43 idiomas y utilizado en 188 países) y la integración fluida con Workday hacen de DocuSign el socio perfecto para ayudar a resolver problemas de localización.

“Es mucho menos arriesgado que tener a muchas personas que preparan documentos importantes ricos en detalles”, afirma Ford.

Avanzar de cartas de oferta en papel y múltiples plataformas de RR. HH. a una sola experiencia digital integrada con Workday y DocuSign, permitió al equipo de reclutamiento de Salesforce seguir el ritmo a las ambiciones de crecimiento global de la empresa. Sencillamente, eso no hubiese sido posible con papel.

Acerca de DocuSign

DocuSign ayuda a organizaciones a conectarse y automatizar la forma en que preparan, firman, ejecutan y gestionan acuerdos.

Como parte del DocuSign Agreement Cloud, DocuSign ofrece eSignature: la mejor manera de firmar electrónicamente del mundo, en prácticamente cualquier dispositivo, desde casi cualquier lugar y en cualquier momento. Hoy, más de 500.000 clientes y cientos de millones de usuarios, en más de 180 países utilizan DocuSign para acelerar el proceso de hacer negocios y simplificar la vida de las personas.

Visítanos: www.docusign.mx

Escribenos: contactomx@docusign.com

Llama al 1-844-847-7046.

Copyright 2019. DocuSign, Inc. es propietaria de DOCUSIGN® y de todas sus demás marcas (www.docusign.com/IP).