

Mayte González y Ranya Saura, executive directors de Propel International

Ayudamos a nuestros clientes a tomar las mejores decisiones sobre su talento

Con el objetivo y la ambición de ser un partner de calidad en los retos que afrontan sus clientes en la gestión y desarrollo de equipos, Propel International acaba de abrir oficinas en España. La compañía, creada en 2010, trabaja en más de 20 países con compañías de todo tipo de sector, tanto locales como multinacionales. Entre ellas, destaca Coca-Cola, Deloitte, Zurich Insurance, Dell EMC, NYU, Microsoft y Nestlé, entre muchas otras.

Propel International es una consultoría de RRHH que nace en 2010. ¿Cómo ha sido su trayectoria?

Mayte González (M.G.): Propel se crea con la intención de ayudar a los clientes a seleccionar a su mejor talento y, a su vez, a potenciar este talento para que puedan alcanzar los mejores resultados de negocio. Nuestra visión no es convertirnos en los más grandes del mercado, sino en los mejores en cuanto a la calidad y excelencia de nuestros servicios. Para lograrlo nos apoyamos en una tecnología innovadora y vanguardista que aporta un valor añadido a nuestros servicios de consultoría.

Ranya Saura (R.S.): Desde nuestra creación, hemos conseguido que más de 200 multinacionales nos hayan elegido como *partner* para que les acompañemos en el diseño e implementación de sus programas de gestión del talento, consiguiendo, hasta la fecha, un impacto positivo en sus profesionales. En definitiva, ayudamos a nuestros clientes a tomar las mejores decisiones sobre su talento interno.

¿Qué servicios ofrecen?

R.S: Ofrecemos una amplia variedad de soluciones a medida para que nuestros clientes cubran sus necesidades de atracción, gestión y desarrollo de su talento interno. Aquí incluimos una amplia gama de herramientas online, diseño y ejecución de *assessment* y *development centers*, programas de desarrollo de liderazgo, coaching ejecutivo y atracción y *executive search*.

M.G: A modo de ejemplo, solo durante los últimos doce meses, se han realizado 250.000 *assessments*, en 25 idiomas, bajo la herramienta PropelTalent Portal. Nuestro Talent Portal es una plataforma inigualable que brinda a los profesionales de Recursos Humanos la oportunidad de tener acceso a la mayor variedad de herramientas online, de una forma global. En tan solo tres clics, nuestros clientes pueden lanzar cualquier combinación de herramientas psicométricas, tanto *in-house* como de acuerdo con los principales proveedores del mercado, dentro de una única plataforma. La experiencia de candidato es única, a través de una interfaz de inicio muy intuitiva y fácil de usar que, incluso, ayuda a mejorar el *employer branding* de nuestros clientes.

R.S: Finalmente, al reunir todas estas herramientas en una única plataforma, el portal ofrece la posibilidad de generar informes completamente integrados y alineados con los resultados de las diferentes pruebas realizadas, además de su integración con las competencias del cliente. De esta forma, nos aseguramos una buena evaluación de la capacidad, el estilo, la aspiración y el potencial de los candidatos, tanto externos como internos.

Acaban de aterrizar en España con una oficina en Madrid. ¿Qué les ha atraído del mercado español?

M.G: La estabilidad de la economía española, junto con el crecimiento y la necesidad de atraer y desarrollar talento para acompañar ese crecimiento, nos han llevado a implantarnos en España. Nuestros clientes buscan y necesitan soluciones innovadoras

Nuestros clientes saben que cuando colaboran con Propel añaden valor a sus resultados finales

no solo para atraer cada vez más el talento, sino también para ayudarles a retener y motivar ese talento. Ha sido una transición fácil y natural debido a las necesidades de nuestros clientes globales.

Ambas provienen del mundo de la consultoría trabajando para otros. ¿Cómo ha sido partir de cero para la creación de esta nueva aventura?

R.S: Contamos con una dilatada experiencia trabajando desde el punto de vista del cliente, motivo por el cual sabemos detectar y entender fácilmente sus necesidades. También hemos participado en el desarrollo de nuevas líneas de negocio en proyectos anteriores, por lo que no partimos de cero en esta nueva aventura empresarial. Además, Propel ya venía actuando en el mercado español desde hace tiempo a través de sus clientes con presencia en nuestro país.

M.G: Además, tenemos un perfil senior con experiencia internacional. Ambas tenemos una sólida



experiencia en las diferentes áreas de atracción, gestión y desarrollo del talento. Nos gustan los desafíos y acompañar a nuestros clientes en sus retos en el desarrollo de sus personas dentro de los entornos cambiantes y la transformación digital que llevan años viviendo.

En un mercado como este, con un gran número de actores en el escenario de la consultoría de RRHH, ¿dónde radica la diferencia de Propel International?

M.G: Nuestros clientes nos ven como un *partner*. Lo sabemos porque llevamos muchos años apoyándonos. Siguen confiando en nosotros desde el inicio, hace ya nueve años. Nuestras soluciones a medida están diseñadas para que el cliente pueda escalarlas en función de su crecimiento, de manera rápida y con un retorno de la inversión medible.

¿Qué retos se ha marcado el grupo para esta delegación en este 2019?

R.S: Hemos crecido mucho en estos últimos años, a razón de un 50% anual desde el año 2010. Principalmente gracias a las recomendaciones por parte de nuestros clientes y poniendo el foco en nuestra reputación a nivel internacional ofreciendo soluciones de elevada calidad. Nuestro mayor reto es mantener la calidad a la vez que crecemos a nivel de negocio. Solo este año, nuestro equipo ha crecido un 40% a nivel global y seguimos creciendo y buscando extender nuestro impacto con nuestras soluciones a medida. Nuestros clientes saben que cuando colaboran con Propel añaden valor a sus resultados finales ■