



STANTON CHASE

José Bancaleiro
MANAGING PARTNER
STANTON CHASE

CRESCIMENTO CONSOLIDADO

A STANTON CHASE É UMA DAS DEZ MAIORES EMPRESAS DO MUNDO NA ÁREA DE EXECUTIVE SEARCH. ESTÁ PRESENTE EM 47 PAÍSES COM PERTO DE 80 ESCRITÓRIOS, UM DOS QUAIS EM LISBOA, DESDE 2010, E NO PORTO, DESDE 2014, ONDE ACTUA TAMBÉM NAS ÁREAS DE EXECUTIVE COACHING E TALENT MANAGEMENT.

De acordo com José Bancaleiro, managing partner da Stanton Chase em Portugal, a evolução tem sido extremamente positiva, desde o primeiro ano. «Nunca sentimos a crise, pelo contrário, crescemos sempre a mais de dois dígitos. No ano de 2014, por exemplo, a nossa facturação aumentou mais de 75%. Têm sido cinco anos absolutamente maravilhosos», refere.

A organização em Portugal conta com 15 colaboradores, para além de um conjunto de consultores que colaboram em regime de profissionais liberais, especialmente em projectos de executive coaching e de consultoria de recursos humanos.

Ao nível dos serviços, a empresa trabalha nas áreas de Executive Search, Executive Coaching e Talent Management.

«Embora a nossa principal actividade continue a ser, largamente, o Executive Search, temos vindo a fazer cada vez mais programas de Coaching, especialmente de Executivos de topo. Temos uma visão muito organizacional e estruturada do

coaching. Para nós, um programa de coaching é um projecto de desenvolvimento de competências (uma ou duas no máximo) específicas de uma pessoa, feito com o acompanhamento de outra e prolongado no tempo, de forma a que o coachee mude os seus padrões de comportamento e ganhe novos hábitos, que o tornam mais eficaz», refere o managing partner.

No Talent Management (Consultoria) são aproveitadas as competências em gestão de RH que a Stanton Chase tem e que lhe são reconhecidas. A empresa tem desenvolvido ao longo dos anos inúmeros projectos de consultoria em áreas como a Human Performance (especialmente, Modelos de Competências, Sistemas de Gestão do Desempenho e estruturação de Sistemas de Remuneração Variável), Leadership & Talent Assessment (Engagement surveys, inventariação interna de talentos, assessment individuais e colectivos – equipas de gestão e comerciais) e Employer Branding / Comunicação Interna. «No caso do Executive Search, costumo dizer que, mais do que no preço, focamo-nos no valor que aportamos para o cliente e que se traduz na vantagem competitiva de que advém de ter a melhor pessoa do mercado para um projecto ou função-chave», refere o responsável. Este é um trabalho de consultoria especializada que inclui essencialmente, um profundo trabalho de análise do negócio, sector, empresa e função, a pesquisa de potenciais candidatos no mercado alvo previamente acordado com o cliente, o assessment de candidatos com utilização de metodologias muito eficazes, o apoio na negociação das condições de admissão e o acompanhamento da sua integração.

ESPECIALIZAÇÃO CRESCENTE

A Stanton Chase trabalha com especialização em nove sectores (practices) nas quais possui equipas internacionais especializadas que lhe podem dar apoio. Em Portugal, a empresa trabalha de forma abrangente, embora as áreas com maior actuação sejam as da Indústria, onde a Stanton Chase considera ser líder de mercado), FMCG, “Life Sciences”, Tecnológicas e Logística.

Os clientes, por outro lado, são muito diversos em dimensão – desde pequenas

empresas que se estão a instalar em Portugal, até às grandes empresas a actuar no mercado nacional –, espalhados por todo o país e de diversos tipos (nacionais e multinacionais, privadas e públicas, etc.).

Transversalmente, a globalização e o acesso a novas ferramentas de recrutamento tem levado os clientes a tornar-se crescentemente exigentes, o que tem originado a necessidade de serviços crescentemente especializados, refere o managing partner. No Executive Search não chega dominar as técnicas de recrutamento, tem de se entender o negócio, conhecer o sector, perceber a cultura e a forma de funcionamento. As alterações no mercado motivaram ainda diferenças no perfil dos candidatos que os clientes procuram. De acordo com José Bancaleiro, «as mudanças têm sido graduais. Existem competências cuja procura se têm vindo a reforçar. Alguns exemplos são a mentalidade global, o domínio de uma segunda língua estrangeira (castelhano, francês,

alemão, mandarim), para além do inglês, o reforço de softs skills, a interculturalidade e a diversidade, entre outras.

Toda esta expertise tem sido também potenciada pelo facto da empresa pertencer a uma multinacional como a Stanton Chase, que possibilita ainda a prestação de um serviço global e especializado aos clientes. «Nós temos a felicidade de ter como clientes as maiores empresas industriais portuguesas (e também internacionais).

«Temos vindo a fazer cada vez mais programas de Coaching, especialmente de Executivos de topo.»

Temos uma visão muito organizacional e estruturada do coaching. Este é um projecto de desenvolvimento de competências (uma ou duas no máximo) específicas de uma pessoa, feito com o acompanhamento de outra e prolongado no tempo»

Como (felizmente) estas empresas têm estado num forte processo de internacionalização nos últimos anos, temos liderado / centralizado muitos projectos a nível internacional para estas empresas, em países como a Polónia, a Alemanha, o Brasil, o México, os EUA ou a China», adianta o managing partner.

A Stanton Chase Portugal actua ainda nos mercados de língua oficial Portuguesa, com excepção do Brasil.

CONDUCTING MASTERFUL SEARCHES

EXECUTIVE SEARCH
TALENT MANAGEMENT & COACHING

YOUR LEADERSHIP PARTNER

WWW.STANTONCHASE.PT

25 YEARS
— OF —
LEADERSHIP

TOP 10
— IN THE —
WORLD

STANTON CHASE