

Cómo la IA Generativa está Transformando RRHH



Colegio OFICIAL DE TITULARES
Mercantiles y Empresariales
DE VALENCIA

Caso Práctico AgroAlimentos SA

Preparado por Mercedes Hortelano

Perfil Completo de AgroAlimentos SA

Descripción General: AgroAlimentos SA es una empresa española de tamaño mediano que se dedica a la producción, almacenaje y comercialización de productos agroalimentarios. La compañía está comprometida con la innovación en el sector alimentario, ofreciendo productos de alta calidad y fomentando prácticas sostenibles en sus operaciones.

Misión: Proveer productos agroalimentarios de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, mientras promovemos la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Visión: Ser líderes en el sector agroalimentario, reconocidos por nuestra innovación, calidad y compromiso con el medio ambiente.

Valores:

- Calidad
- Sostenibilidad
- Innovación
- Integridad
- Colaboración

Información General:

- Año de Fundación: 1995
- Sede Principal: Valencia, España
- Número de Empleados: 50
- Ingresos Anuales: €50 millones
- Mercados Clave: España, Europa

Organigrama:

1. CEO (Director General)
2. CMO (Chief Marketing Officer)
3. CFO (Chief Financial Officer)
4. CTO (Chief Technical Officer)
5. COO (Chief Operating Officer)
6. Director de I+D (Investigación y Desarrollo)
7. Director de RRHH (Recursos Humanos)
8. Director de SHE (Seguridad, Salud y Medio Ambiente)
9. Director Legal



Ventas y Mercado

Principales Productos:

1. Productos frescos: Frutas y verduras.
2. Productos procesados: Conservas y alimentos congelados.
3. Servicios de almacenaje y distribución: Soluciones logísticas para el sector agroalimentario.

Mercado Objetivo: Pymes y grandes empresas del sector agroalimentario que buscan productos de alta calidad y soluciones logísticas eficientes.

Posicionamiento en el Mercado:

1. España: 60% de las ventas totales.
2. Europa: 30% de las ventas.
3. Otros: 10% de las ventas.

Situación Actual

1. **Competencia Intensa:** El sector agroalimentario es altamente competitivo con muchas empresas ofreciendo productos similares.
2. **Innovación Continua:** Necesidad constante de innovar para mantenerse a la vanguardia.
3. **Eficiencia Operativa:** Optimización de procesos y reducción de costos es crucial para la rentabilidad.
4. **Sostenibilidad:** Creciente presión para implementar prácticas más sostenibles.
5. **Expansión de Mercado:** Estrategias para aumentar la cuota de mercado en Europa.

Objetivos Estratégicos

1. **Aumentar las Ventas Globales:** Incrementar la cuota de mercado y expandirse en mercados europeos.
 - Aumentar ventas globales en un 10% en los próximos tres años.
2. **Mejorar la Eficiencia Operativa:** Reducir costos y optimizar procesos.
 - Reducir costos operativos en un 5% en los próximos tres años.
3. **Innovar en Productos y Servicios:** Desarrollar productos innovadores.
 - Lanzar 2 nuevos productos innovadores cada año en los próximos tres años.
4. **Implementar Prácticas Sostenibles:** Reducir el impacto ambiental.
 - Reducir la huella de carbono en un 15% en los próximos tres años.
5. **Fortalecer la Experiencia del Cliente:** Mejorar la personalización y satisfacción del cliente.
 - Aumentar la satisfacción del cliente en un 10% en los próximos tres años.

Recursos Humanos (RRHH) en AgroAlimentos SA

Estrategia de RRHH: El departamento de RRHH es un socio estratégico que alinea las iniciativas de talento con los objetivos de negocio para impulsar el crecimiento y la innovación. Se enfoca en atraer, desarrollar y fidelizar a los mejores talentos, creando un entorno de trabajo colaborativo y creativo.

Competencias Clave en RRHH:

1. **Gestión del Talento:**
 - Atraer y Fidelizar Talento: Implementar estrategias efectivas de reclutamiento y fidelización.
 - Employer Branding: Posicionar a AgroAlimentos SA como un empleador preferido.
2. **Desarrollo Profesional:**
 - Programas de Formación: Desarrollo continuo de habilidades y competencias.
 - Mentoría y Coaching: Fomentar el desarrollo profesional.
3. **Evaluación y Retroalimentación:**
 - Evaluaciones de Desempeño: Sistemas justos y transparentes.
 - Retroalimentación Continua: Cultura de mejora constante.
4. **Cultura Organizativa:**
 - Inclusión y Diversidad: Promover una cultura inclusiva.
 - Colaboración y Trabajo en Equipo: Fomentar el trabajo en equipo.
5. **Ética y Cumplimiento:**
 - Prácticas Justas y Transparentes: Asegurar la equidad.
 - Cumplimiento Normativo: Garantizar el cumplimiento de las normativas laborales.
6. **Uso de Tecnología en RRHH:**
 - Integración de IA: Mejora de la toma de decisiones y eficiencia operativa.
 - Sistemas de Gestión de Recursos Humanos (HRMS): Optimización de procesos.

Plan Estratégico de RRHH:

Objetivos de RRHH:

1. Atraer y Fidelización Talento:

- Reducir la tasa de rotación de empleados en un 10% en los próximos dos años.
- Incrementar la cantidad de candidatos altamente cualificados en un 15% mediante estrategias de reclutamiento innovadoras.

2. Desarrollo de Talento:

- Implementar un programa de formación y desarrollo profesional.
- Aumentar la participación en programas de mentoría y coaching en un 25%.

3. Mejora del Desempeño y Retroalimentación:

- Establecer un sistema de evaluación del desempeño basado en KPIs y OKRs.
- Fomentar una cultura de retroalimentación continua.

4. Promoción de una Cultura Inclusiva y Colaborativa:

- Desarrollar iniciativas y programas que promuevan la diversidad y la inclusión.
- Implementar actividades y eventos que fortalezcan el trabajo en equipo.

5. Garantía de Prácticas Éticas y Cumplimiento:

- Revisar y actualizar las políticas de RRHH para asegurar el cumplimiento con todas las leyes laborales.
- Implementar un código de ética y conducta.

6. Optimización de Procesos mediante Tecnología:

- Integrar herramientas de IA en los procesos de reclutamiento, selección, desarrollo y gestión del talento.
- Implementar un sistema de gestión de recursos humanos (HRMS) para centralizar y automatizar las operaciones de RRHH.



EJERCICIOS

1. Profesionalización de la Dirección y Sucesión

Situación: AgroAlimentos SA necesita profesionalizar la dirección mientras asegura una transición generacional exitosa. El reto es mantener la **cultura familiar** a medida que se incorporan directivos externos y se formalizan los procesos.

Tarea del Grupo: Pedir a ChatGPT/Gemini -

1. Investigar en la red para ver casos de éxito de profesionalización de PYMES.
2. Identificar un plan estratégico para la **profesionalización de la dirección**, con especial enfoque en la contratación de **directivos externos**, la creación de una **junta directiva mixta** (familiares y externos) y evaluar cómo asegurar el equilibrio entre la cultura familiar y la profesionalización.

KPIs:

1. Alineación entre los objetivos familiares y los externos.
2. Reducción de conflictos en la toma de decisiones estratégicas.

2. Identificación de Competencias

- Instrucción: Basado en la misión y valores de AgroAlimentos SA, pide a ChatGPT que identifique las 5 competencias genéricas más adecuadas para los empleados de central. Las competencias deben alinearse con los objetivos de calidad, sostenibilidad, innovación, integridad y colaboración.
- Instrucción: Pide a ChatGPT/Gemini/.... que te ayude a identificar 5 niveles por cada competencia y 5 comportamientos a observar por nivel.

3. Perfil del Puesto

- Instrucción: Pide a ChatGPT que ayude a diseñar el perfil del puesto para un Gerente de Ventas Regional (GVR) en el sector agroalimentario, incluyendo las competencias específicas necesarias para el puesto..
- Instrucción: Pide a ChatGPT/Gemini/... que te ayude a diseñar un cuestionario para pasar al futuro jefe/a (o compañeros), sobre los factores de éxito y fracaso en el puesto (y en la empresa).

4. Diseño de la Oferta de Trabajo

- Contexto: El departamento de Vtas. Ha pedido a RRHH que seleccione dos Gerentes de Ventas Regionales. Pide a ChatGPT que diseñe un anuncio de trabajo teniendo en cuenta la cultura organizativa, el perfil del puesto y los valores de la empresa..

Instrucción: Pide a la IAG que determine en qué redes es más probable encontrar el perfil y que haga una optimización SEO del anuncio, en función de la red.

5. Búsqueda (Headhunting)

Instrucciones: Pide a la IA que -

- te ayude a identificar en qué redes es más probable que encuentres el perfil que buscas.
- se ponga en el rol de headhunter y te diga en qué empresas es más probable que puedas encontrar el perfil que estás buscando.
- se ponga en el rol de headhunter y haga una búsqueda profesional en la red de personas que podrían encajar en el puesto. Pídele que solo busque información y datos de contacto profesionales.
- Haga un análisis de uno de los perfiles en las redes, identificando puntos fuertes, puntos a tener en cuenta y que todo ello te lo de en formato tabla.

6. Preselección de Candidatos

- Instrucción: Utilizando los CVs ficticios proporcionados, pide a ChatGPT que analice y preseleccione a los 3 candidatos más idóneos para el puesto de Gerente de Ventas Regional, explicando el orden de importancia y los motivos de descarte de las candidaturas desestimadas.

Pide a la IAG que garantice una selección basada en ajuste cultural, competencias y logos, evitando cualquier sesgo que interfiera con ese objetivo.

7. Presentación de candidatos

- Instrucción: Pide a ChatGPT que prepare un informe para presentar al director de Ventas con los resultados de la preselección, organizados de mejor a peor e incluyendo una breve justificación de cada candidato preseleccionado.

8. Preparación de una Entrevista de Selección por Competencias

- Instrucción: Pide a la IAG que prepare una entrevista de selección por competencias para el puesto de Gerente de Ventas Regional:

La entrevista debe incluir para cada competencia: 5 comunes a todos los candidatos y otras 5 específicas para cada uno de ellos/as.

Asimismo pídele que incluya comportamientos clave observable de confirmación o descarte.
- Instrucción: Tu director de ventas te ha pedido que le ayudes a preparar la entrevista con los dos candidatos finales. Pide a la IAG que se ponga en el rol de tu director de ventas y te ayude a preparar la entrevista con aquellos aspectos que más le pueden interesar.

9. Comunicación

- Instrucción: Pide a ChatGPT/Gemini/.... que te escriba un correo personalizado de desistimiento para cada candidato con feedback y las razones de por qué no ha sido seleccionado.

10. Plan de implantación de IA en RRHH

- Instrucción: Pide a ChatGPT/Gemini/.... que te ayude a elaborar un plan de implementación de IA en RRHH, identificando áreas prioritarias y aplicaciones más recomendables.

11. Estrategia de Transformación Digital en la empresa

- Instrucción: Pide a ChatGPT/Gemini/.... que te ayude a identificar un plan de implantación de IA en "Agroalimentos", identificando áreas clave para la implementación de IA, Considerando aspectos éticos y de responsabilidad y proponiendo una hoja de ruta para la implantación.

12. Auditoría Ética de IA en Selección

- Instrucción: Imagina que Agroalimentos está utilizando IA en el proceso de selección para automatizar el cribado de candidatos. Pide a ChatGPT/Gemini/.... que te ayude a identificar los riesgos éticos asociados a esta implementación. Diseña una lista de acciones preventivas y una lista

de verificación ética para asegurar un uso justo, inclusivo y transparente de la IA.

13. Medición de KPIs en Reclutamiento Automatizado

- Instrucción: Pide a ChatGPT/Gemini/.... que te ayude a identificar un conjunto de KPIs específicos para medir el impacto de la IA en el proceso de selección en Agroalimentos Sa y analiza cómo podrías implementar estos indicadores en un sistema automatizado de selección. Selecciona tres KPIs de eficiencia operativa, calidad de contratación y experiencia del candidato, y explica cómo evaluarías su éxito en la práctica.
 1. Explica cómo cada KPI reflejará el éxito de la IA en mejorar el proceso de selección.
 2. Diseña un plan de monitoreo que indique cada cuánto tiempo y cómo se evaluarán estos KPIs.



CVS

CV - AL

Resumen Profesional: Key Account Manager con más de 10 años de experiencia en la industria alimentaria, especializado en la gestión de grandes cuentas y el desarrollo de estrategias comerciales para aumentar la participación en el mercado. Destacado por su capacidad para establecer relaciones duraderas con clientes y su enfoque en la satisfacción del cliente.

Experiencia Laboral:

- Key Account Manager Senior | AgroFoods SA | Ciudad Alimentos | 2016 - Presente
 - Gestioné una cartera de cuentas clave en el sector alimentario, logrando un incremento del 20% en las ventas anuales.
 - Implementé estrategias de fidelización que resultaron en una retención de clientes del 90%.
 - Coordiné proyectos de desarrollo de productos personalizados para clientes estratégicos, mejorando la satisfacción del cliente.
- Ejecutivo de Cuentas | FoodTech Solutions | Ciudad Alimentos | 2012 - 2016
 - Responsable de la gestión de cuentas clave en el sector de alimentos y bebidas.
 - Incrementé el volumen de ventas en un 15% mediante la implementación de estrategias de ventas innovadoras.
 - Colaboré con el equipo de marketing para desarrollar campañas promocionales efectivas.

Educación: Licenciatura en Administración de Empresas | Universidad de la Alimentación | Ciudad Alimentos | 2008 - 2012

Habilidades Clave:

- Gestión de cuentas clave
- Desarrollo de estrategias comerciales
- Negociación y cierre de ventas
- Análisis de mercado
- Comunicación efectiva
- Orientación al cliente

Idiomas:

- Español (nativo)

- *Inglés (avanzado)*
-



CV - BG

Resumen Profesional: Profesional de ventas con más de 8 años de experiencia en la industria agroalimentaria, especializado en la gestión de relaciones comerciales y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio. Reconocido por su habilidad para identificar y capitalizar oportunidades de crecimiento.

Experiencia Laboral:

- Gerente de Ventas | GreenAgro SA | Ciudad Verde | 2017 - Presente
 - Aumenté las ventas en un 30% al identificar nuevas oportunidades de mercado y desarrollar relaciones sólidas con clientes clave.
 - Implementé un sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM) que mejoró la eficiencia del equipo de ventas.
- Ejecutivo de Ventas | FreshFoods Inc. | Ciudad Verde | 2013 - 2017
 - Gestioné una cartera de clientes en el sector de productos frescos, logrando un crecimiento anual del 25%.
 - Desarrollé estrategias de ventas personalizadas para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente.

Educación: Licenciatura en Marketing | Universidad Verde | Ciudad Verde | 2009 - 2013

Habilidades Clave:

- Gestión de relaciones comerciales
- Desarrollo de nuevos negocios
- Estrategias de ventas
- Uso de CRM
- Comunicación efectiva

Idiomas:

- Español (nativo)
- Inglés (intermedio)



CV - CF

Resumen Profesional: Key Account Manager con 7 años de experiencia en la industria de alimentos y bebidas, enfocado en la satisfacción del cliente y el logro de objetivos comerciales. Habilidad para liderar equipos y desarrollar estrategias de ventas efectivas.

Experiencia Laboral:

- Key Account Manager | BeveragePro SA | Ciudad Bebida | 2018 - Presente
 - Lideré la gestión de cuentas clave en el sector de bebidas, logrando un incremento del 25% en las ventas.
 - Implementé programas de fidelización que aumentaron la retención de clientes en un 20%.
- Ejecutivo de Ventas | DrinkSolutions | Ciudad Bebida | 2015 - 2018
 - Responsable de la gestión de relaciones con clientes en el sector de bebidas.
 - Logré un aumento del 15% en las ventas mediante la implementación de estrategias de marketing innovadoras.

Educación: Licenciatura en Negocios Internacionales | Universidad de la Bebida | Ciudad Bebida | 2010 - 2014

Habilidades Clave:

- Gestión de cuentas clave
- Estrategias de ventas
- Fidelización de clientes
- Marketing y promoción
- Liderazgo de equipos

Idiomas:

- Español (nativo)
- Inglés (avanzado)



CV - DG

Resumen Profesional: Profesional con más de 9 años de experiencia en la gestión de cuentas clave en el sector de alimentos orgánicos, enfocado en la sostenibilidad y el crecimiento del negocio. Destacado por su capacidad para desarrollar relaciones sólidas con clientes y generar nuevos negocios.

Experiencia Laboral:

- Key Account Manager | OrganicFoods SA | Ciudad Orgánica | 2015 - Presente
 - Incrementé los ingresos en un 35% mediante la identificación de nuevas oportunidades de negocio en el sector de alimentos orgánicos.
 - Desarrollé programas de fidelización de clientes que resultaron en una retención del 95%.
- Ejecutivo de Ventas | EcoMarket | Ciudad Orgánica | 2011 - 2015
 - Gestioné una cartera de clientes en el mercado de alimentos orgánicos.
 - Implementé estrategias de marketing que aumentaron la visibilidad y las ventas de los productos.

Educación: Licenciatura en Administración de Empresas | Universidad Orgánica | Ciudad Orgánica | 2007 - 2011

Habilidades Clave:

- Gestión de cuentas clave
- Desarrollo de estrategias de ventas
- Sostenibilidad y responsabilidad social
- Fidelización de clientes
- Comunicación efectiva

Idiomas:

- Español (nativo)
- Inglés (avanzado)



CV - EH

Resumen Profesional: Key Account Manager con 10 años de experiencia en la industria agrícola, especializado en la gestión de grandes cuentas y el desarrollo de estrategias comerciales para aumentar la participación en el mercado.

Habilidad para establecer relaciones duraderas con clientes y un enfoque en la satisfacción del cliente.

Experiencia Laboral:

- Key Account Manager Senior | AgroProducers SA | Ciudad Agrícola | 2015 - Presente
 - Gestioné una cartera de cuentas clave en el sector agrícola, logrando un incremento del 22% en las ventas anuales.
 - Implementé estrategias de fidelización que resultaron en una retención de clientes del 88%.
- Ejecutivo de Cuentas | FarmTech Solutions | Ciudad Agrícola | 2011 - 2015
 - Responsable de la gestión de cuentas clave en el sector agrícola.
 - Incrementé el volumen de ventas en un 18% mediante la implementación de estrategias de ventas innovadoras.

Educación: Licenciatura en Administración de Empresas | Universidad Agrícola | Ciudad Agrícola | 2006 - 2010

Habilidades Clave:

- Gestión de cuentas clave
- Desarrollo de estrategias comerciales
- Negociación y cierre de ventas
- Análisis de mercado
- Comunicación efectiva

Idiomas:

- Español (nativo)
- Inglés (avanzado)

CV - FI

Resumen Profesional: Profesional de ventas con más de 9 años de experiencia en la industria alimentaria, especializado en la gestión de relaciones comerciales y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio. Destacado por su capacidad para identificar y capitalizar oportunidades de crecimiento.

Experiencia Laboral:

- Gerente de Ventas | FreshProduce SA | Ciudad Alimentos | 2016 - Presente
 - Aumenté las ventas en un 32% al identificar nuevas oportunidades de mercado y desarrollar relaciones sólidas con clientes clave.
 - Implementé un sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM) que mejoró la eficiencia del equipo de ventas.
- Ejecutivo de Ventas | OrganicFoods Inc. | Ciudad Alimentos | 2011 - 2016
 - Gestioné una cartera de clientes en el sector de productos frescos, logrando un crecimiento anual del 27%.
 - Desarrollé estrategias de ventas personalizadas para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente.

Educación: Licenciatura en Marketing | Universidad Verde | Ciudad Verde | 2007 - 2011

Habilidades Clave:

- Gestión de relaciones comerciales
- Desarrollo de nuevos negocios
- Estrategias de ventas
- Uso de CRM
- Comunicación efectiva

Idiomas:

- Español (nativo)
- Inglés (intermedio)



CV - GS

Resumen Profesional: Key Account Manager con 8 años de experiencia en la industria de alimentos y bebidas, enfocado en la satisfacción del cliente y el logro de objetivos comerciales. Habilidad para liderar equipos y desarrollar estrategias de ventas efectivas.

Experiencia Laboral:

- Key Account Manager | BeveragePlus SA | Ciudad Bebida | 2018 - Presente
 - Lideré la gestión de cuentas clave en el sector de bebidas, logrando un incremento del 28% en las ventas.
 - Implementé programas de fidelización que aumentaron la retención de clientes en un 23%.
- Ejecutivo de Ventas | DrinkPros | Ciudad Bebida | 2012 - 2018
 - Responsable de la gestión de relaciones con clientes en el sector de bebidas.
 - Logré un aumento del 17% en las ventas mediante la implementación de estrategias de marketing innovadoras.

Educación: Licenciatura en Negocios Internacionales | Universidad de la Bebida | Ciudad Bebida | 2008 - 2012

Habilidades Clave:

- Gestión de cuentas clave
- Estrategias de ventas
- Fidelización de clientes
- Marketing y promoción
- Liderazgo de equipos

Idiomas:

- Español (nativo)
- Inglés (avanzado)



CV - HV

Resumen Profesional: Profesional con más de 7 años de experiencia en la gestión de cuentas clave en el sector de alimentos orgánicos, enfocado en la sostenibilidad y el crecimiento del negocio. Destacado por su capacidad para desarrollar relaciones sólidas con clientes y generar nuevos negocios.

Experiencia Laboral:

- Key Account Manager | EcoFoods SA | Ciudad Orgánica | 2014 - Presente
 - Incrementé los ingresos en un 33% mediante la identificación de nuevas oportunidades de negocio en el sector de alimentos orgánicos.
 - Desarrollé programas de fidelización de clientes que resultaron en una retención del 92%.
- Ejecutivo de Ventas | GreenMarket | Ciudad Orgánica | 2010 - 2014
 - Gestioné una cartera de clientes en el mercado de alimentos orgánicos.
 - Implementé estrategias de marketing que aumentaron la visibilidad y las ventas de los productos.

Educación: Licenciatura en Administración de Empresas | Universidad Orgánica | Ciudad Orgánica | 2006 - 2010

Habilidades Clave:

- Gestión de cuentas clave
- Desarrollo de estrategias de ventas
- Sostenibilidad y responsabilidad social
- Fidelización de clientes
- Comunicación efectiva

Idiomas:

- Español (nativo)
- Inglés (avanzado)



CV - IW

Resumen Profesional: Key Account Manager con 9 años de experiencia en la industria agrícola, especializado en la gestión de grandes cuentas y el desarrollo de estrategias comerciales para aumentar la participación en el mercado. Habilidad para establecer relaciones duraderas con clientes y un enfoque en la satisfacción del cliente.

Experiencia Laboral:

- Key Account Manager Senior | AgroLeaders SA | Ciudad Agrícola | 2013 - Presente
 - Gestioné una cartera de cuentas clave en el sector agrícola, logrando un incremento del 26% en las ventas anuales.
 - Implementé estrategias de fidelización que resultaron en una retención de clientes del 91%.
- Ejecutivo de Cuentas | FarmlInnovations | Ciudad Agrícola | 2009 - 2013
 - Responsable de la gestión de cuentas clave en el sector agrícola.
 - Incrementé el volumen de ventas en un 20% mediante la implementación de estrategias de ventas innovadoras.

Educación: Licenciatura en Administración de Empresas | Universidad Agrícola | Ciudad Agrícola | 2005 - 2009

Habilidades Clave:

- Gestión de cuentas clave
- Desarrollo de estrategias comerciales
- Negociación y cierre de ventas
- Análisis de mercado
- Comunicación efectiva

Idiomas:

- Español (nativo)
- Inglés (avanzado)

