

Entrevista a **Arnaud Weill**. *Managing Director. SOUTHERN EUROPE DE STRAMMER.*

“CREAMOS UNA GRAN CERCANÍA CON NUESTROS CLIENTES Y NUESTRA IMPLICACIÓN EN PROYECTOS PODRÍA DEFINIRSE DE ENTREPRENEUR”

Strammer, fundada por David Mercier en 2008, es un actor internacional líder en captación de talento, Talent Management y Outplacement en Life Sciences. En 2016 inició una nueva era con el desarrollo de Full Talent Solution, que ofrece a las organizaciones soluciones multidimensionales de Value-Based Human Capital.

Redacción.

Para aquellos que aún no os conocen, ¿qué es Strammer?

Somos una consultoría joven de Recursos Humanos creada en 2008 en París con el propósito de ofrecer nuestro expertise y servicios al sector Life Sciences exclusivamente.

De 'Headhunters' en Middle & Top Management en un principio, hoy hemos pasado a ser una consultoría en Talent Management y Development. Acompañamos a nuestros clientes en proyectos de búsqueda y selección de ejecutivos y expertos, al mismo tiempo que les aconsejamos en el desarrollo de sus equipos, desde la Dirección hasta posiciones comerciales. Proponemos programas de On boarding, Coaching, Assessment Centers y de Liderazgo.

Actualmente, somos un equipo de aproximadamente 50 consultores y coachs que compartimos el mismo ADN, los mismos clientes, y los mismos proyectos aplicando nuestros servicios a escala europea.

Creemos en la especialización y en el intercambio de expertise y cooperación entre nuestros equipos y nuestros clientes. Nuestro conocimiento del mercado y de sus actores es tan apreciada por nuestros clientes que en ocasiones hasta el Hiring Manager tiene la sensación de que formamos parte de su empresa.





Nuestro éxito también es debido a nuestros valores y creencias: compartir y crear sinergias, valentía e innovación, la orientación al servicio y a los resultados. De esta manera, creamos una gran cercanía con nuestros clientes y nuestra implicación en los proyectos podría definirse de 'Entrepreneur'.

¿Por qué escogisteis implantaros en la región Iberia?

Hace dos años, cuando la crisis económica iba decreciendo poco a poco, tuve la gran oportunidad de poder abrir el mercado Iberia desde cero. Tras 20 años en París, llegué con mi mujer y mis 3 hijos a Barcelona y enseguida formé un equipo de expertos en Life Sciences. Rápidamente abrí una segunda oficina en Madrid, con el objetivo de cubrir todo el territorio. Esta última está compuesta de varios Consultores en Búsqueda y Selección y de nuestra Executive coach ICF, lo que nos permite hoy en día ofrecer una amplia oferta en Talent Acquisition & Talent Management a nuestros clientes españoles.

Actualmente somos un equipo de 8 personas repartidos entre Barcelona y Madrid todos ellos expertos en Life Sciences y en Consultoría, hecho que facilita la agilidad a la hora de cumplir con las necesidades de nuestros clientes tanto locales como internacionales.

En tan solo 2 años, hemos demostrado a nuestros clientes internacionales las razones por las cuales deben confiar en Strammer Iberia. Pero sobre todo hemos sabido ampliar nuestro radio de confianza atrayendo a nuevos clientes locales. Actualmente trabajamos para empresas líderes españolas en áreas muy variadas tales como la Oncología, Biosimilares, OTC y Genéricos.

Las claves de nuestro éxito: novedad, frescura y una nueva visión de la consultoría en RRHH en España; nuestra fuerte

especialización, una amplia oferta global e innovadora de acompañamiento en Talent Acquisition & Talent Management, la 'Full Talent Solution®'; un enfoque internacional que permite a nuestros clientes locales trabajar de manera muy ágil con nuestras filiales Strammer en toda Europa.

Nuestro éxito también es debido a nuestros valores y creencias: compartir y crear sinergias, valentía e innovación, la orientación al servicio y a los resultados.

¿Qué evoluciones habéis podido observar en el Sector Life Sciences?

Los cambios con mayor impacto en la industria sanitaria son los que vienen de la concentración extrema del sector y de la llegada de nuevos actores en nuevas tecnologías.

Más allá de los gastos en I+D+i, la industria sanitaria invierte cada vez más en Business Development para adquirir productos, tecnologías o start-ups con portafolios prometedores.

La industria farmacéutica es un buen ejemplo; las adquisiciones de empresas biotecnológicas en Oncología o enfermedades huérfanas se enfrentan a menudo a situaciones de sobrepuja. La presión sobre los precios de los medicamentos, así como regulaciones cada vez más drásticas, orientan el mercado hacia

las innovaciones más punteras (sujetas a mayores reembolsos).

Para hacer frente a estos cambios, las empresas deben de ser más ágiles y reclutar a líderes abiertos y preparados para llevar a sus equipos hacia nuevos e innovadores modelos.

Actualmente trabajamos para empresas líderes españolas en áreas muy variadas tales como la Oncología, Biosimilares, OTC y Genéricos.

Hoy en día tenemos que pensar en forma de “ecosistema”, lo que implica privilegiar un enfoque más vinculado al Liderazgo que a la Tecnicidad, y ser capaces de descubrir metodologías inexistentes en nuestro sector, buscando por ejemplo a candidatos provenientes de otras áreas.

En Farma, los líderes deberán reforzar sus competencias multidisciplinares (por ejemplo: market access, business development, o digital), su espíritu emprendedor y su capacidad de colaborar de forma matricial a nivel internacional.

En Medtech, ya no hablamos de productos, sino que de soluciones, resultado de los fenómenos de concentración del sector.

Los perfiles demandados deberán saber manejar estas nuevas ofertas, más complejas y ambiciosas.

Con el fin de anticipar estos cambios y proponer cada vez más innovación a nuestros clientes, Strammer lanzó en 2016 la ‘Full Talent Solution®’, primera oferta integrada de soluciones Business HR dedicada al sector Life Sciences, que acompaña a las empresas a impactar su negocio, reforzando y optimizando su capital humano. De esta manera, creamos relaciones con talentos durante todo el ciclo de vida de sus carreras profesionales. Hemos sabido demostrar a nuestros clientes que invertir en las personas acaba siendo más barato que no hacerlo. Se trata de lo que lo que en Strammer llamamos el ‘Value- Based human Capital®’. ■

