

## "BCS reúne la flexibilidad, profesionalidad y calidad de servicio que buscamos en una ETT"

Elena del Valle

Jefe de Ventas para el departamento Clarins Travel Retail División de Grupo Clarins

**E**lena del Valle, de 25 años de edad, es Jefe de Ventas y Formación para el departamento Clarins Travel Retail División. Este departamento se encarga de la gestión especializada de los puntos de venta que el grupo Clarins posee en las tiendas libre de impuestos en los aeropuertos nacionales y que en España gestiona la empresa ALDEASA

Clarins, número 1 en tratamientos de belleza en Francia y líder en el mercado europeo, es hoy una de las empresas de tratamiento de belleza con mayor crecimiento. Fundada en 1954 por Jacques Courtain Clarins se ha extendido ya a 140 países del mundo. Aunque Clarins está situada en el mercado selectivo de las marcas de belleza ha ampliado su actividad al campo del perfume con las marcas: Azzaro, Claude Montana y Thierry Mugler.

### ■ ¿A qué se debe el éxito de Clarins?

El éxito de la marca se basa en la eficacia de nuestros productos, utilizando ingredientes naturales en total armonía con la piel. Y, sobre todo, escuchamos las necesidades de los clientes y satisfacemos sus expectativas. Cada producto da respuesta concreta a la demanda específica de nuestras consumidoras.

Nosotros hemos sido los pioneros en utilizar extractos naturales de plantas y en incorporar el concepto de contaminación ambiental. Hoy, continuamos innovando fórmulas y conceptos de producto para estar en línea con los adelantos médicos y científicos. El próximo año tenemos muchas novedades que sorprenderán.



Además, todos los productos Clarins garantizan su claridad y tolerancia. Nunca se prueban con animales. Nuestro respeto por el medio ambiente es manifiesto, ya que destinamos un porcentaje de las ventas totales a la protección de la naturaleza y colaboramos con la investigación biomédica. Todos los envases utilizados son reciclados o reciclables.

### ■ ¿Ha tenido Clarins alguna experiencia con el mundo de las ETT's?

Actualmente, en el departamento de Duty Free estamos colaborando con BCS, ya que reúne las cualidades que buscamos en una empresa de trabajo temporal: flexibilidad, profesionalidad, seriedad y calidad en el servicio.

### ■ ¿Qué resaltaría de las campañas promocionales realizadas con personal contratado a través de BCS?

BCS cuenta con un buen equipo de recursos humanos, capaz de captar personal

con idéntico perfil al solicitado, ajustándose totalmente a nuestras necesidades.

### ■ ¿Qué ventajas e inconvenientes aporta trabajar con una empresa de trabajo temporal?

Las ventajas son fundamentalmente la flexibilidad, la comodidad y el ahorro de tiempo en trámites administrativos. Esto constituye para nuestro departamento una estupenda opción a la hora de formar nuevos equipos comerciales. El principal inconveniente es que no todas las empresas de trabajo temporal ofrecen un personal cualificado. Para Clarins es prioridad el respeto por el trabajador y el trato personalizado.

### ■ ¿Cuál es el perfil que demandan del personal que contratan a través de BCS?

Nuestro perfil son personas con carácter comercial, abiertos, motivados, con muchas ganas de trabajar, los preferimos con experiencia en venta de perfumería y cosmética y, por tratarse de tiendas situadas en los aeropuertos, exigimos el inglés a nivel conversación.

### ■ ¿Es importante para ustedes la formación de todo el personal incluyendo el personal eventual contratado a través de ETT?

No sólo es importante sino que es imprescindible. Todo el personal, incluyendo el eventual, recibe la formación necesaria antes de empezar a desarrollar su labor en el puesto de trabajo. Entendemos que todas las personas que trabajen para Clarins deben estar adecuadamente formados e informados para desarrollar las tareas encomendadas de una forma profesional.