



Caso de estudio:  
Portal para atracción de talento  
[careers.nemak.com](http://careers.nemak.com)

## Servicios.

- Definición de estrategia.
- Arquitectura de información.
- Diseño.
- Desarrollo Web Responsivo.
- Desarrollo de interfaces con Success Factors.
- Gestión de Cloud Services: Azure.

## RETOS.

- Nemak como marca no contaba con los canales, ni con el branding adecuado para este proyecto.
- La necesidad de automatizar la publicación de nuevas vacantes para evitar re-trabajo entre áreas de la organización.
- Mantener la información actualizada de manera constante y sencilla.
- Hacer accesible toda la información a distintas regiones del mundo hablando diferentes idiomas.



## CLIENTE.



Nemak se especializa en la producción de componentes de aluminio de alta complejidad para la industria automotriz, tales como culatas, bloques de motor, piezas de transmisión y componentes estructurales. A lo largo de 30 años, Nemak ha desarrollado una serie de ventajas competitivas que han llevado a la empresa a ser líder global en su segmento.

**La necesidad era clara** Posicionar a Nemak como una empresa sumamente atractiva para hacer carrera y así atraer talento nuevo a la compañía.

- Premisas definidas**
- Hacer branding de Nemak para darlos a conocer como una empresa Global y de calidad mundial.
  - Publicar las vacantes que tiene la empresa en todos los países en los que opera.
  - Hacer engage con el público objetivo y dar seguimiento por medio de plataformas automatizadas.
  - Hacer uso de plataformas digitales.

## SOLUCIÓN.

### FASE 1.

Un portal responsivo de atracción de talento, totalmente integrado y alineado a Redes sociales como LinkedIn, y colaborando por medio de Interfaces en línea con Success Factors para el seguimiento de los interesados.

#### Key features

- Se diseñó y desarrolló un portal responsivo a 5 resoluciones:
  - Desktop
  - Smartphone – Landscape
  - Smartphone - Portrait.
  - Tablet - Landscape
  - Tablet – Portrait.
- La interfaz de usuario, intuitiva y bajo premisa Mobile-First, permite una navegación y flujo de información a no más de 4 clics.
- El contenido está diseñado para dar a conocer Nemak, sus regiones de operación y los beneficios que conlleva en trabajar en la compañía.
- El contenido traducido a los 11 distintos idiomas es administrado de manera centralizada desde un gestor de contenidos Umbraco CMS.
- En el portal se muestran TODAS las vacantes disponibles en Success Factors, categorizadas por Región:
  - Europa, Asia, USA y Canadá, Sudamérica y México.
- Los interesados pueden aplicar a las vacantes de interés, ya que una vez hecho el *Engagement*, el portal los redirige al portal externo de Recruiting Management de Success Factors para su registro y seguimiento de la vacante.
- El portal, totalmente integrado con LinkedIn, permite unirse -por medio de un clic- a la comunidad Nemak, y con ello, obtener datos de perfil del interesado.

#### Acerca de la infraestructura:

El portal fue implementado bajo plataforma Microsoft Azure en su modalidad de WebApps, la cuál permite:

- Auto-size de recursos: La plataforma hace el cálculo de recursos a utilizar (CPU, RAM, etc) según la cantidad de visitas.
- Tener un modelo tolerante a fallas (replicación de sistema de archivos y Base de Datos en al menos 2 Data Center distintos).
- Respaldos automatizados y siempre disponibles en la misma plataforma.
- Despliegue veloz en cualquier parte del mundo por el uso de CDN (Content Delivery Network) de Microsoft.

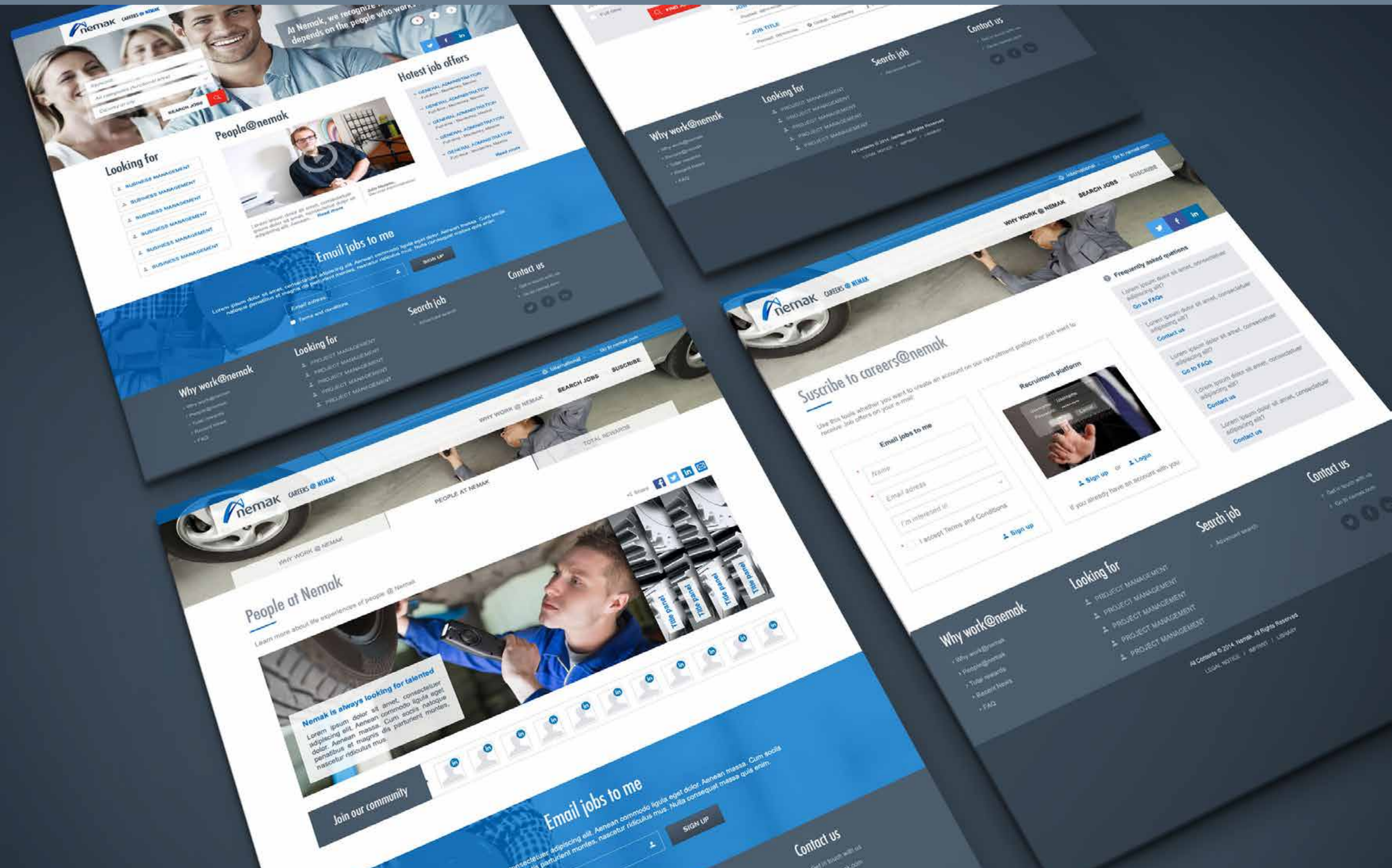
### FASE 2.

#### Social & E-Mail Marketing.

El portal desarrollado cuenta con los mecanismos de captación de datos de los visitantes como el e-mail para que, una vez teniendo una Base de Datos lo suficientemente poblada, comenzar a realizar acciones de E-Mail Marketing (Newsletter), dando seguimiento a la gente que en algún punto visitó el portal, por medio del envío de:

- Noticias.
- Nuevas vacantes.
- Apertura de nuevas plantas y oficinas.

“ El portal de Careers de Nemak es prueba de la calidad de Catarsys Lab para llevar a buen término proyectos retadores en temas tecnológicos y estratégicos. Es el claro ejemplo de proyecto hecho para una empresa que busca alternativas viables para necesidades reales con costos accesibles.



Artemio del Valle Arizpe 18, Piso 9. Col Del Valle. CDMX.

Iniciemos una conversación  
Llamanos al (+52 55) 5543 1509  
o escribenos a [hola@catarsyslab.com](mailto:hola@catarsyslab.com)