

Por qué contratar Business Managers experimentados a menudo resulta un fracaso

Frédéric Le Pennec · 25 de septiembre de 2024



Contratar un Business Manager experimentado no garantiza ni una rápida integración ni resultados inmediatos. Este artículo explica las barreras culturales, relacionales y de gestión que suelen convertir esta apuesta en una decepción.

En el ámbito de las empresas de consultoría, contratar Business Managers experimentados puede parecer una decisión acertada para cualquier empresa que busque mejorar su rendimiento y afinar su estrategia. Sin embargo, esta práctica a menudo resulta decepcionante y contraproducente. Aquí hay algunas razones, tanto desde el lado del reclutado como del empleador, por las que contratar Business Managers experimentados puede, lamentablemente, llevar frecuentemente al fracaso.

Las diferencias en los métodos de trabajo

Los Business Managers experimentados llegan con años de experiencia en otras empresas, lo que significa que ya han desarrollado hábitos, prácticas y una cultura profesional específica. Cuando se unen a una nueva organización, la adaptación a una cultura corporativa diferente puede ser un gran desafío. Sus métodos de trabajo, aunque eficaces en sus empresas anteriores, pueden no alinearse con los valores y expectativas de la nueva empresa, creando tensiones y conflictos internos.

La resistencia al cambio

La experiencia es un activo, pero también puede hacer que algunos Business Managers experimentados sean reacios al cambio. Tras haber tenido éxito con ciertas estrategias, pueden tender a aplicarlas sistemáticamente, incluso cuando estas estrategias no son o ya no son adecuadas para el contexto específico de su nueva empresa. Esta resistencia a adoptar nuevos enfoques puede limitar su integración y frenar el crecimiento de la empresa.

El miedo a compartir su lista de contactos durante el periodo de prueba

Un Business Manager experimentado a menudo posee una lista de contactos valiosa. Sin embargo, durante el periodo de prueba, puede dudar en compartir sus contactos por temor a no ser confirmado en su puesto. Esta reticencia puede limitar el impacto inmediato de su contratación, retrasando así los beneficios esperados de su red y conexiones.

La ilusión de la competencia -y del resultado- transferible

La experiencia adquirida en una empresa no siempre se traduce en éxito en otra. Las industrias, los mercados y los contextos pueden ser muy diferentes, y las competencias que fueron efectivas en un entorno pueden no serlo en otro. Desde el lado de la empresa que contrata, esta ilusión de competencia transferible puede llevar a decepciones cuando los resultados esperados no se materializan.

Los temores de las personas ya establecidas que no facilitan la integración

La integración de un Business Manager experimentado puede perturbar la dinámica -o inmovilismo- de un equipo existente. Otros Business Managers pueden sentirse amenazados por la llegada de una persona con más experiencia y habilidades, percibida como un peligro potencial, especialmente si obtiene mejores resultados o si sus indicadores de rendimiento son más altos que los del resto del equipo. Esta situación puede generar desconfianza, tensiones e incluso comportamientos de sabotaje hacia el nuevo reclutado.

Las expectativas poco realistas respecto a los resultados

Las empresas y sus líderes pueden tener expectativas poco realistas respecto a los Business Managers experimentados, imaginando que traerán resultados instantáneos y espectaculares. Sin embargo, incluso los Business Managers más experimentados necesitan tiempo para entender las especificidades de su nueva empresa, identificar los retos y aplicar soluciones efectivas. La presión para obtener resultados rápidos puede llevar a decisiones apresuradas e ineficaces. Y si se da por terminado el contrato demasiado pronto por falta de resultados, el Business Manager experimentado podría convencerse de que tuvo razón al no compartir su lista de contactos, olvidando que esto también pudo haber contribuido a la ausencia de éxito.

Conclusión

Contratar Business Managers experimentados puede parecer una estrategia ganadora, pero los desafíos y riesgos asociados a menudo pueden conducir al fracaso si no han sido identificados y

abordados. Para evitar estos obstáculos, es esencial abordar estos puntos desde el proceso de contratación. Las empresas deben aclarar sus expectativas en términos de métodos de trabajo, flexibilidad ante los cambios y el uso de redes profesionales, y definir objetivos iniciales razonables. Por su parte, los candidatos deben estar preparados para adaptarse a una nueva cultura corporativa y compartir gradualmente sus recursos valiosos.

Estableciendo una comunicación abierta y estableciendo expectativas realistas, ambas partes pueden entender mejor lo que la otra puede ofrecer y lo que es razonable esperar. Así, la integración de Business Managers experimentados puede convertirse en un verdadero activo para la empresa, en lugar de ser una fuente de desilusión y conflicto.