



Entrevista a Ismael Gil Alcón, Director de Servicios a Empleados y Travel Manager del Grupo Banco Sabadell



Cuéntanos Ismael un poco sobre tu trayectoria personal y profesional en el Banco de Sabadell

Mi formación estaba centrada en los RRHH, como Diplomado en Relaciones Laborales y posteriormente, en 2005, Master en Dirección de RRHH en EAE. En 2015 cursé un Executive MBA en ESIC, lo que me permitió ampliar el conocimiento de otras áreas de la empresa.

Toda mi carrera profesional la he vivido en Banco Sabadell, donde me incorporé el verano de 1992. Tras 8 años en la Dirección de Tecnología, en el año 2000 tuve la ocasión de ir a RRHH, donde todavía sigo. En estos años he tenido la suerte de vivir en primera persona, desde diferentes posiciones dentro de la Dirección, el proceso de transformación y crecimiento de la entidad, de los 5.000 empleados que éramos cuando llegué a RRHH hasta los más de 17.000 actuales.

Hablar con Ismael es como encontrarse en brainstorming continuo, una persona proactiva hasta en su conversación y con una perspectiva bastante constructiva en todos los aspectos.

Antes de ocupar mi posición actual, los dos últimos proyectos en los que he podido participar han sido: en primer lugar, la creación de la Oficina de Atención al Empleado. Un departamento que da servicio a toda la plantilla del Grupo en cuestiones relacionadas con RRHH y que atiende cada año más de 30.000 consultas. En segundo lugar, la puesta en mar-

cha del equipo Middle Office HRBP, un pool de soporte y nexos entre la Dirección de HRBP del Grupo y el resto de Direcciones de RRHH.

Director de Servicios a Empleados y Travel Manager. Explícanos eso, ¿cuáles son tus funciones?

Dentro de nuestro ámbito de actuación, la función y el objetivo principal es la mejora de la experiencia de empleado.

Las funciones de Travel Manager son las genéricamente conocidas por los lectores de esta revista. Es un entorno al que acabo de llegar y me parece apasionante.

Por lo que respecta a Servicios a Empleados, entre otras funciones, somos responsables del presupuesto de Dietas y Desplazamientos, participamos en la gestión, contratación de proveedores y servicios que ofrecemos a nuestra plantilla en Centros Corporativos a nivel nacional (restaurantes, office, gimnasios, tiendas, ven-

ding, ...), también en la gestión de parkings tanto de Centros Corporativos como de alquiler, en la gestión de salas de reuniones...

¿Cuál es perfil del viajero del banco Sabadell?

Nuestro perfil de viajero es preferentemente nacional, con prevalencia de viajes cortos. Los destinos más utilizados son Madrid y Alicante.

Desde hace unos años a este perfil se añade poco a poco otro más internacional, con Miami, México y Londres, como destinos principales.

“Es un entorno al que acabo de llegar y me parece apasionante.”

¿Con la idea de crecer?

Sí, por supuesto. Siempre con la idea de crecer.

¿Cuál es vuestro sistema de gestión de viajes por agencia o autoreserva?

Trabajamos con sistema de autoreserva, con una tasa de adopción superior al 85%.

El sistema está parametrizado sobre nuestra política de viajes, manteniendo siempre la eficiencia y adaptabilidad necesarias para el empleado. Ponemos a su disposición las herramientas suficientes para solventar cualquier circunstancia que pueda surgir, en cualquier momento y lugar.

Cada empresa gestiona su departamento de viajes de forma distinta y los perfiles a su cargo también lo son, tú por ejemplo, eres un Travel Manager con influencia más humana que financiera: ¿cuáles dirías que son los retos a los que te encuentras como tal?



Veo el presupuesto de viajes como una inversión, no como un gasto. Partiendo de ese punto estamos muy atentos a las necesidades tanto del viaje como del viajero, puesto que éste cambia todo su entorno para cumplir con los objetivos y necesidades demandadas por el Banco. Eso es un valor que sabemos reconocer. Tenemos que ser capaces de adaptarnos a los cambios y valorar el tema presencial cuando sea necesario, potenciar el hecho de buscar la eficiencia en los viajes.

¿Cuál es tu propuesta con respecto a ello?

Simple, que quien viaje que viaje mejor y que sólo se hagan aquellos viajes realmente necesarios. Existe actualmente la tecnología suficiente para realizar reuniones a través de videoconferencia o telepresencia.

Vas muy en línea, justamente en esta edición hablamos del tema y lo

analizamos a través de un ejemplo que nos hizo RICOH España. Ahora una pregunta obligada el tema de los puntos, ¿cómo lo gestionáis?

Los puntos obtenidos a través de las tarjetas de viaje son personales, por lo que los empleados/as disfrutan de los puntos de viaje de manera personal.

“Veo el presupuesto de viajes como una inversión, no como un gasto.”

Y por último, ¿cómo gestionaréis lo del control horario con los viajeros?

Estamos trabajando en la búsqueda de una solución que sea fácil y respetuosa para ambas partes; puede ser que cuando el empleado/a viaja por trabajo alargue su horario para aprovechar el tiempo, más de lo que haría en su puesto habitual, sabemos que encontraremos la forma conciliar esta situación.

Pues cuando lo encontréis has de darme la exclusiva... [risas] y por último, solo nos queda agradecerte el tiempo y la conversación que de transcribir completamente se nos agotarían las hojas, tenemos para mucho pero en este número vamos a centrarnos en conocer la nueva figura de nuestro sector, con las ganas y las ideas que emergen de la profesionalidad y jovialidad que nos transmites, un placer. 🍷

Jesse Guerrero

