

## CGS România a recrutat 200 de oameni și a avut un business în creștere cu 10% în primul trimestru

**În contextul creșterii constante a cererii globale pentru servicii de suport, Computer Generated Solutions (CGS) România, liderul pieței locale de profil, a recrutat, în primul trimestru, 200 de noi colegi.**

“Dupa ce 2020 a însemnat o schimbare majora a stilului de viața și de lucru, din toate punctele de vedere, 2021 a fost caracterizat de o mai mare predictibilitate și control. Astfel, business-ul local a crescut cu cca. 10% și a avut o traiectorie ascendentă și în primul trimestru al anului 2022”, a declarat **Vladimir Sterescu**, *Country Manager CGS România*.

Majorarea afacerilor CGS România în 2021 a fost determinată, cu precădere, de atragerea de noi proiecte, atât de la clienți noi, cât și de la cei existenți. De asemenea, deschiderea companiei către angajarea de noi colegi în sistem 100% remote, din zone în care nu exista și centre de contact fizice, a avut un impact pozitiv în evoluția de anul trecut.

“Începutul lui 2021 a fost unul rezervat, însă, începând cu cel de-al doilea trimestru, am asistat la o creștere a cererii, în contextul în care companiile vad tot mai mult în noi un partener care ofera suport mai ales în aceasta perioada, care reușește sa găsească resurse umane cu un nivel înalt de educație și cu o atitudine excepțională față de client”, a mai spus Sterescu.

De asemenea, evoluția pozitivă a business-ului CGS în România a fost influențată și de creșterea raportată de întreaga piață de business process outsourcing, globală și locală. De altfel, potrivit studiilor Statista, este estimat un avans anual cu 5% al valorii pe acest segment, la nivel internațional, până în 2024.

Vladimir Sterescu a mai declarat, de asemenea, ca cererea în creștere pentru serviciile de externalizare a adus în atenție, din nou, problema forței de munca. Astfel, acesta a fost un aspect important în strategia de dezvoltare a companiei în ultimul an, echipele de recrutare și HR concentrându-și atenția pe atragerea de noi talente și pe dezvoltarea de modele de colaborare hibrid și 100% remote, modelând interacțiunea dintre munca la distanță și munca la sediul companiei.

“2021 a adus cu sine nu doar atingerea obiectivelor de business, ci și nevoia de a identifica și a implementa noi soluții de lucru în vederea atragerii și motivării colegilor noștri. Un pas important pe care l-am făcut în aceasta direcție a fost deschiderea către piețe (orașe) noi, unde nu avem prezența fizică, ajungând sa avem, la finalul anului trecut, peste 100 de colegi care lucrează astfel”, a subliniat Sterescu.

În ceea ce privește tendințele anului în curs, Country Manager-ul companiei mizează, de asemenea, pe o creștere a business-ului cu peste 10%, în linie cu contractele avute și care trebuie onorate. Nevoia din ce în ce mai mare de agilitate în afaceri și de eficiența a operațiunilor determină o dinamică accelerată în sectorul de outsourcing. Un catalizator important este dat de migrarea companiilor din outsourcing către soluții de inteligență artificială și realitate augmentată, soluții care au rolul de a aduce avantaje de timp, calitate și costuri.

Pe de altă parte se schimbă modul de percepere al companiilor care livrează servicii de outsourcing în rândul clienților. Acestea sunt privite ca partenerul principal, fiind o sursă de acces către profesioniști pe diverse segmente. Astfel, calitatea câștigă tot mai mult teren în timp ce presiunea pe costuri se reduce simțitor.

“Prima parte a anului a fost marcată și de situația geopolitică generată de conflictul din Ucraina. Cu toate acestea, am observat ca partenerii noștri nu au fost speriați de acest context și au continuat sa aloce proiecte pentru piața

locala în linie cu strategia de la finalul anului trecut”, a încheiat Sterescu.