

클럽메드 소개

Club Med

- 전 세계 69개의 리조트
- 2018년 매출: 15억 6,100만 유로
- 직원 수: 약 25,000명



과제

클럽메드(Club Med)는 경쟁이 치열한 호텔/레저 업계에서 확실한 우위를 점하기 위해 매년 세계 각지에 3~5개의 신규 리조트를 개장하면서 성장의 동력을 이어 가고 있습니다.

또한 사업 확장과 더불어 뛰어난 서비스 수준을 유지하는 데 힘쓰고 있습니다. “인적 자원은 클럽메드의 전략에서 중요한 부분”이라고 최고인적자원책임자(CHRO)인 Sylvie Brisson은 말합니다. 따라서 비즈니스의 성장에 발맞춰 생산적인 인력 운용에 계속 집중해야 합니다.

이전 HR 솔루션은 클럽메드의 ‘해피 디지털(Happy Digital)’ 전략을 제대로 뒷받침하지 못했습니다. 또한 인재 이탈을 방지하고 연간 8,000명 규모의 신입사원 채용에서 유능한 인재를 유지하는 데도 도움이 되지 않았습니다.

“클럽메드의 주요 목표는 고객에게 놀라움을 선사하는 것입니다. 물론 직원도 이러한 경험을 누려야 합니다.

—David Gacon, 클럽메드 트랜스포메이션/디지털 HR 책임자

WORKDAY를 선택한 이유

혁신에 앞장서는 최상의 사용자 친화적 솔루션

클럽메드는 Workday와 같은 선구적인 솔루션으로 HR 업무를 혁신하고 기업 전략을 실현할 수 있다고 판단했습니다. 클럽메드의 디지털 트랜스포메이션/디지털 HR 책임자인 David Gacon는 이렇게 설명합니다. “해피 디지털’은 디지털 기술을 활용하여 더 효과적으로 직원을 지원하는 것입니다. 우리는 Workday를 선택하여 이 목표를 달성할 수 있었습니다.” 이제 클럽메드 직원은 자신이 고객에게 제공하는 것과 같은 탁월한 서비스 경험을 Workday에서 누릴 수 있습니다. “Workday라면 우리의 트랜스포메이션 계획을 제대로 지원하리라 판단했습니다.”라고 David Gacon은 말합니다.

클럽메드는 Workday를 통해 채용, 학습, 직원 평가를 포함한 HR 프로세스를 강화할 수 있습니다. Sylvie Brisson은 이렇게 단언합니다. “최상의 제품을 선택하는 것이 중요했습니다. Workday를 검토한 결과, 우리가 찾던 완벽한 솔루션임을 알 수 있었습니다.”

이점

클럽메드는 Workday를 활용하여 직원과의 유대 관계를 강화하고 있습니다. 예컨대 신입사원은 첫 근무일 전부터 Workday를 통해 오리엔테이션을 받고 동료 직원과 각종 사내 절차를 살펴보고 익힐 수 있습니다. 클럽메드의 매니저는 Workday를 통해 핵심 인력의 목표를 집중 조명하고 인재 이탈 위험을 해결하면서 유능한 직원이 계속 회사에 머무르며 능력을 발휘하게 할 수 있습니다. 다음과 같은 이점도 있습니다.

- 직원과의 유대감 강화
- 유능한 직원 유지
- 커리어 개발 지원
- 언제 어디서나 액세스 가능

WORKDAY 어플리케이션



HCM
(Human Capital
Management)



경비



채용



시간 관리



학습



휴가/휴직

전 세계 HR 프로세스 디지털화

Workday는 25,000여 명의 전 직원에게 배포되는 최초의 디지털 솔루션입니다. 클럽메드 역사상 가장 중요한 인적 자원 관련 투자로서 '해피 디지털' 전략을 지원하며, 기술을 통한 트랜스포메이션의 가치를 조직 전반에 보여주는 참조 사례가 되었습니다. Workday 시스템이 연 2회 소프트웨어를 업데이트하므로, 앞으로도 클럽메드는 항상 최상의 기술을 접하고 활용할 수 있습니다.

“기술 변화의 속도가 점점 더 빨라지는 가운데 Workday 덕분에 전 세계 클럽메드 직원에게 최적의 기술을 제공하고 있습니다.

-David Gacon, 클럽메드 트랜스포메이션/디지털 HR 책임자

효과적으로 인재 유지

클럽메드는 호텔/레저 업계의 고질적인 문제인 계절직 인력의 높은 이직률을 해결하려 합니다. “클럽메드에는 계절직 인력이 많습니다. 따라서 이제 막 클럽메드 리조트에 일을 시작하는 직원은 본인의 위치, 역할, 소속 팀을 파악하기가 어려울 수 있습니다. 하지만 Workday 덕분에 입사하는 즉시 동료와 상사에 대해 파악할 수 있습니다.”라고 Sylvie Brisson은 말합니다.

클럽메드는 시즌이 끝나기 전에 Workday를 통해 가장 유능한 계절직 직원을 찾아냅니다. 예전에는 이런 정보를 조기에 파악하는 데 어려움이 있었습니다. Sylvie Brisson은 이렇게 설명합니다. “유능한 계절직 인력들은 현재 시즌 기간에 2개 이상의 계약 제안을 받습니다.”

자기개발 장려

직원들은 Workday의 학습 기능을 활용하여 자신의 전문 지식을 공유하고 동료로부터 필수 학습에 관한 새로운 정보를 수집하여, 성공적인 커리어를 계획하고 개발할 수 있습니다.

디지털 커뮤니티 구축

클럽메드는 '해피 디지털' 전략을 지원하는 Workday를 통해 다양한 디지털 플랫폼에서 정보를 공유하면서 직원에게 차원 높은 디지털 경험을 선사합니다. David Gacon은 이렇게 평가합니다. “변화의 속도가 점점 더 빨라지는 가운데 언제 어디서나 데이터의 가용성을 보장하는 것이 비즈니스 성공의 비결입니다. Workday는 전 세계 클럽메드 직원에게 최적의 기술을 제공하고 있습니다.”

“우리는 Workday를 선택하여 기술 혁신에 앞장설 수 있게 되었습니다. Workday 덕분에 모두가 디지털화의 이점을 발견할 것입니다.

-Sylvie Brisson, 클럽메드 최고인적자원책임자(CHRO)

