

Convite para mudar requer visibilidade com discrição

Maíra Termero

Negociação inclui contato com "headhunter" e entrevistas presenciais

Receber convite para mudar de empresa é uma boa notícia para o profissional, que se sente valorizado no mercado.

Mas, para receber boas propostas, é importante aumentar a visibilidade e saber conduzir a negociação com recrutadores.

Há vários caminhos para que um "headhunter" descubra um bom profissional, mas poucos são revelados. "Podemos telefonar perguntando por uma posição na empresa e assim descobrir o nome [de quem a ocupa]", exemplifica Irene Azevedo, consultora da DBM.

A solução, então, é o profissional apostar na visibilidade em razão de trabalhos bem- feitos e no "networking". "Quem é reconhecido dentro e fora da empresa aparece espontaneamente", aponta Fernanda Campos, sócia-diretora da consultoria Mariaca.

Conversa inicial

No primeiro contato entre "headhunter" e profissional, raramente se diz o nome da empresa contratante, mas informam-se o segmento de mercado e o nível do cargo.

"Entendo qual é o momento do profissional na empresa e pergunto sobre remuneração e benefícios", diz Lucas Furtado, consultor sênior da divisão de vendas e marketing da Hays Recrutamento e Seleção.

Caso o contato evolua para uma conversa cara a cara, a entrevista foca nas competências do profissional. Se o "headhunter" avalia que o candidato tem o perfil procurado pelo cliente, começam as entrevistas com executivos da contratante.

Nessa etapa, são fundamentais o gerenciamento dos horários das entrevistas e a discrição. "O executivo não deve comentar com os colegas que está participando de um processo seletivo", ressalta Campos.

O diretor de recursos humanos da PepsiCo, Rodrigo Saez, 33, fez entrevistas por videoconferência enquanto não saía da empresa em que trabalhava e aproveitou viagens a São Paulo -ele morava em Curitiba- para fazer encontros. "A empresa se mobilizou para que as entrevistas acontecessem."

O conhecimento da firma foi essencial na decisão. "[A PepsiCo] tem um modelo de distribuição que era o almejado pela outra companhia."

Empregado sente falta de oportunidade

DA REPORTAGEM LOCAL

A falta de oportunidades na empresa é o principal motivo de os profissionais deixarem seus empregos, aponta enquête feita online pela consultoria Right Management.

A razão foi indicada por 31% dos respondentes. Também foram citados liderança incompetente (25%), relacionamento insatisfatório com os gerentes (22%) e falta de reconhecimento (21%).

A enquête foi feita com 12 mil norte-americanos, entre 2005 e 2006, e divulgada neste mês.

DICAS

Apareça

» Divulgue sua participação em projetos de sucesso e aumente sua **rede de contatos** em redes sociais como LinkedIn e Plaxo

Primeiro contato

» **Encontre-se** com o recrutador, mesmo que a proposta não interesse no momento

Entrevistas

» Fale sobre as **expectativas** e a situação atual e **conheça a empresa** que fez o convite. Se precisar se ausentar no trabalho, diga que tem um compromisso pessoal, mas não falte a reuniões marcadas com o recrutador