

Рост и развитие компаний, появление филиалов и представительств способствует значительному увеличению спроса на высококвалифицированных сотрудников. Одним из возможных решений является «выращивание» профессиональных кадров внутри компании, однако это требует длительного времени и усилий.

Кроме того, такой способ не подходит, если в специалисте возникла срочная необходимость, например, при открытии филиала или начале нового проекта. В этом случае работодатели пользуются услугами агентства по executive search. Сотрудники кадрового агентства ведут поиск и подбор на ключевые позиции специалистов, обладающих ценными знаниями и большим опытом работы в крупных компаниях.

У любого хедхантера имеется собственная база данных, в которую занесены данные о специалистах высокого класса и топ менеджерах, которые не только выступают в качестве потенциальных кандидатов на должность в случае поступления заказа, но и при необходимости дают рекомендации по ряду вопросов, например, сообщают о новых перспективных сотрудниках или топ менеджерах, в силу тех или иных причин желающих сменить работу.

В процессе поиска контактов хедхантеры внимательно изучают деловую и отраслевую прессу, посещают тематические выставки, семинары и конференции, участвуют в форумах на отраслевых сайтах и т.д. Это помогает найти и наладить связь с опытными, профессиональными и успешными работниками, имеющим определенный вес на рынке.

Такие сотрудники являются наиболее востребованными, поэтому они в любой момент могут получить предложение о работе в другой компании. Если вами заинтересовались хедхантеры, рано или поздно раздастся телефонный звонок, и приятный голос в трубке спросит вас, не рассматриваете ли вы возможность перехода на более перспективную позицию в другой компании.

Если вы по каким-либо причинам заинтересованы в смене работы, вы можете намеренно попасть в поле зрения хедхантеров. Наиболее действенный способ привлечь на себя внимание – публичная активность. Сотрудников, часто упоминающихся в прессе, регулярно участвующих в форумах и конференциях, посещающих бизнес-тренинги, легко заметить, поэтому к ним хедхантеры обращаются в первую очередь.

В определенном смысле, звонок хедхантера с предложением новой, более перспективной и высокооплачиваемой работы служит показателем статуса и профессионального уровня сотрудника. Другими словами, если на вас объявлена «охота», это служит подтверждением того, что вы стали ценным и, вероятно, незаменимым специалистом.

Как правило, интерес хедхантеров вызывают специалисты, имеющие определенный статус в бизнес-кругах или принимавшие участие в крупных успешных проектах. Кроме того, от их внимания не ускользают наиболее успешные выпускники известных бизнес-школ и университетов. По словам самих хедхантеров, главной «приманкой» был и остается профессионализм сотрудников, который обязательно приведет к тому, что вас заметят.

Уверенный в себе специалист может наладить контакт с хедхантером самостоятельно, однако это желательно делать не напрямую, а по рекомендации коллег или знакомых. Наиболее распространенный способ заявить о себе – отправить свое резюме в конфиденциальную базу агентства *executive search*. После получения вашего резюме сотрудники агентства определяют, насколько оно соответствует полученным заказам. Если в их базе имеются подходящие для вас позиции, они оперативно свяжутся с вами для получения более детальной информации и обсуждения предложения.

Чтобы завязать личный контакт с хедхантером, можно пойти на некоторые хитрости, например, самому оформить заказ на одну или несколько позиций. Однако при этом не следует «перегибать палку», поскольку фиктивные заказы могут вызвать негативную реакцию. Так или иначе, не стоит навязывать свою кандидатуру хедхантеру: все агентства, занимающиеся хедхантингом, работают под заказ и не занимаются трудоустройством.

Что делать, если вы получили неожиданный звонок от хедхантера с предложением о новой работе, но в данный момент не считаете нужным его рассматривать? Даже если вы вполне удовлетворены вашим статусом, положением и уровнем заработной платы, сразу вешать трубку все же не стоит.

Ведь даже если в настоящий момент вы не заинтересованы в смене работы, в будущем может возникнуть ситуация, при которой этот вопрос станет для вас весьма актуальным. Как показывает практика западных компаний, общение с хедхантерами может быть довольно выгодно со стратегической точки зрения.

Общение с хедхантером поможет вам завязать массу новых контактов. Если предложенная позиция вам не подходит, вы можете объяснить собеседнику, какой вариант был бы для вас наиболее приемлемым. Хедхантер обязательно вас запомнит и при случае обязательно свяжется с вами.

В случае, если вам известны специалисты, подходящие на данную позицию и заинтересованные в смене работы, вы можете дать свои рекомендации.

Помните, что хедхантеры звонят далеко не всем, они звонят лучшим. Хедхантеры ищут ценных, успешных и амбициозных сотрудников, заинтересованных в своей карьере.

Достойное предложение о работе могут получить многие специалисты, но только в том случае, если они настроены на успех.