

PC INTERNATIONAL SEARCH & ASSESMENT NEWSLETTER

Volume 1/Número 2

SOBRE EL AUTOR

James Caan

*Director Ejecutivo de Hamilton Bradshaw y
Presidente de Start Up Loans.*

Uno de los empresarios más exitosos del Reino Unido. Hizo su fortuna en la industria de reclutamiento y contratación que resultó en el éxito global de la sus empresas Alexander Mann y Human International. James ha recibido varios premios de prestigio como "BT Empresa del Año", "Empresario del Año" Premios PricewaterhouseCoopers y "Presidente del Año" en los Premios Internacionales de Negocios 2013.



https://encrypted-tbn3.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcSMo3jAB_3CNxsXG3XC3K1cR2IVzxeqQZ0aGmTpx6sdz7zCPloq Visitada 04 Noviembre 2014

CUATRO MANERAS DE SER RECLUTADO

Uno de los momentos más halagadoras en el campo profesional, es lograr ser reclutado por una empresa de renombre. Si alguien le llama de la nada y se interesa por usted, seguro que usted está haciendo las cosas correctamente en su trabajo.

Cuando comencé mi primera empresa de headhunting hace muchos años, cada vez que me acercaba a un candidato en nombre de una empresa de prestigio, su autoestima crecía al instante.

Sería un enfoque muy arriesgado sentarse y simplemente esperar a ser reclutado, por lo tanto cuando se presentan buenas oportunidades en su carrera, siempre es importante explorarlas. A continuación, algunas formas a través de las cuales se podría lograr ser reclutado.

Construya una Marca

Como he dicho antes, para darse a conocer dentro de una industria, se necesita salir y crear una red de contactos, asistiendo a los eventos correctos y hablando con las personas adecuadas. A veces los Directores Ejecutivos podrían abordarlo directamente si se acuerdan de alguna conversación que usted mantuvo en algún tipo de evento comercial - he hecho esto anteriormente. La clave está en no promocionarse en exceso cuando conversa con la gente - el escuchar es una parte importante de la creación de redes - pero aun así, hay que asegurarse que conocen su nivel profesional y reputación. Usted podría incluso realizar publicaciones en alguna forma - las personas con más experiencia en algunas industrias tienden a publicar documentos técnicos, pero si usted no está en esta etapa podría escribir blogs específicos de su sector. Todo esto va a ayudar a impulsar su propia marca.

Sea digitalmente Visible

El mundo moderno gira en torno a la Internet y necesita asegurarse de tener una fuerte presencia aquí, si desea ser contactado para las grandes oportunidades. Esto significa asegurarse que su perfil de LinkedIn esté actualizado y profesionalmente bien estructurado - nuevas responsabilidades deben ser constantemente añadidas y mencionar los proyectos en que ha venido trabajando. También es posible que desee considerar la posibilidad de subir su último CV en las principales bolsas de trabajo. Headhunters normalmente no buscan aquí, pero es bueno para lograr visibilidad ante los reclutadores del siguiente nivel inferior. Es increíble cómo muchas



<https://www.recruiter.com/i/wp-content/uploads/2011/08/Head-Hunter-600x450.jpg> Visitada 04 de noviembre, 2014

Póngase en contacto con nosotros

PC International Search & Assesment

Av. República de El Salvador 1082 y NNUU Edif.

Mansión Blanca, Torre Paris Piso 6

2468028 / 2468029 / 2277839 / 227827

pcamacho@pcsearch-ec.com

pcsearch@pcsearch-ec.com

consultora2@pcsearch-ec.com

consultora3@pcsearch-ec.com

www.pcsearch-ec.com

personas no lo hacen y mantienen su CV publicado sin actualizar. A pesar que los reclutadores pueden leer entre líneas y saber que probablemente usted ha evolucionado desde entonces, también tendrán la duda sobre su atención al detalle.

Manténgase Comunicado Constantemente

Si usted ha sido contactado por un cazatalentos, pero la oportunidad no se ha materializado, no significa que tenga que dejar las cosas así. Manténgase en comunicación constante con ellos para que lo tengan en mente para otras oportunidades. Todo se basa en la construcción de relaciones - hacerles saber cómo le va en su trabajo actual y qué dirección está mirando tomar. El nivel de contactos que estas personas tienen es increíble, así que cuanto más conectados estén con ellos, más oportunidades se le pueden presentar. También, si tienen una vacante que no es de su interés, ¿por qué no referir a alguien que usted conoce al que sí podría interesarle? El cazatalentos lo tendrá como referencia, y cuando se presente una mejor oportunidad, usted será la primera persona en contactar.

Haga un esfuerzo adicional

Puede parecer simple y muy obvio, pero la mejor manera de darse a conocer es sobresalir en lo que hace. Cosas como la creación de redes y la creación de marca, que he mencionado antes, son críticos - pero no hay sustituto para su desempeño y resultados. Ir más allá en los proyectos y siempre asumir responsabilidades. Mientras mejor sea su desempeño, mejores serán los resultados y su prestigio será más visible en el mercado laboral.

Como ya he mencionado antes, sería peligroso confiar solamente en ser reclutado para avanzar en su carrera, pero sí hay pasos que se pueden tomar para mejorar su perfil y mejorar su reputación profesional.

“El nivel de contactos que estas personas tienen es increíble, así que cuanto más conectados estén con ellos, más oportunidades se le pueden presentar.” – James Caan

Fuente: *The Huffington Post*

Nombre del Artículo: *Four Ways to Get Headhunted*

Autor: *James Caan – Director Ejecutivo de Hamilton Bradshaw y Presidente de Start Up Loans*

Fecha de Publicación: 27/10/2014

Link: http://www.huffingtonpost.co.uk/james-caan/headhunting-business_b_6055244.html