



ESTOCOLMO – PARÍS – BRUSELAS - BARCELONA



“Como trabajar bien la relación con un Head Hunter”

Pere Aurell

Barcelona , 27 de enero 2011

Como trabaja un Head Hunter.

1. Pedido (Encargo del cliente)

- Perfil del puesto de trabajo.
- Competencias requeridas
- Experiencia y trayectoria profesional
- Formación
- Nivel salarial

Como trabaja un Head Hunter.

2. ¿Dónde buscamos?

Empresas o sectores pactados con el cliente.

3. ¿Cómo buscamos?

A través de “informadores” y networking.

Bases de datos (propias o externas)

Redes sociales (Linkedin, Xing...)

Google.

Como trabaja un Head Hunter.

- 4. Entrevista telefónica**
- 5. Elaboración de la “lista larga”**
- 6. Entrevista personal**
- 7. Selección de la terna**
- 8. Presentación oral y escrita al cliente**
- 9. Entrevista cliente – candidat@s**
- 10. Toma de referencias y decisión final.**
- 11. Seguimiento de candidat@ (12 meses)**

Como gestionar la relación con un Head Hunter...

1. Dedica tiempo a tu CV y presentación personal.
 - Incluye tu objetivo profesional: claro y concreto.
 - Destaca tus logros y puntos fuertes.
 - CV ha de ser corto y escueto.
2. Hazte visible
 - Cuida tu carrera. Trabaja en buenas empresas
 - Cultiva tu red. Compañeros, competidores...
 - Redes: LinkedIn, Xing , Viadeo....
 - Bases datos (Ex-alumnos, CV Experteer...)
 - ¿Qué sabe Google de tí?

Como gestionar la relación con un Head Hunter...

3. Pon tu CV en el mercado
 - Contacta activamente a las empresas de HH
 - Aún mejor....busca un contacto que te presente.

4. Consigue entrevistarte con HH
 - Usa tu red para abrir la puerta
 - Haz seguimiento comercial de la entrevista
 - *“Ahora no”*, no es sinónimo de *“nunca jamás”*.
 - Actualiza tus datos periódicamente.

Como gestionar la relación con un Head Hunter...

1. Dedica tiempo a tu CV.
 - Objetivo profesional: claro y concreto
 - Corto y escueto
 - Destaca tus logros y puntos fuertes.

2. Hazte visible
 - Cuida tu carrera. Trabaja en buenas empresas
 - Cultiva tu red. Compañeros, competidores...
 - Redes: LinkedIn, Xing , Viadeo.
 - Bases datos (Ex-alumnos, CV Experteer...)
 - ¿Qué sabe Google de tí?

Cuando recibas una llamada de un Head Hunter..

- Escucha
- Responde con honestidad. “ No me interesa...”
- Ofrece ayuda, dentro de los límites éticos.
- Aprovecha la oportunidad para venderte tú...

headlight
INTERNATIONAL

www.headlightinternational.es

pere.aurell@headlightinternational.es

¡ Muchas gracias !



www.aesc.org