

Hvordan bliver du nedlagt af en headhunter?

Af: *Susanne Teglkamp*, konsulent i Teglkamp & Co. www.tegkamp.dk

Susanne Teglkamp er konsulent og direktør i Teglkamp & Co. Susanne er uddannet jurist og reserveofficer - Major af reserven ved Danske Division. Hun har bred erfaring fra både den private og den offentlige sektor. Hun har bl.a. være kommunaldirektør, HRdirektør i to forskellige IT-virksomheder og har i mange år arbejdet som managementkonsulent. Susanne er også redaktør på Nyhedsbrev om Ledelse.



Det at blive headhuntet har stadig en særlig aura. Det betyder noget for de fleste, at nogen har fået øje på en og har kunnet se, at man ville passe godt til et helt konkret job. På en eller anden måde er det lidt finere at blive headhuntet end selv at have søgt jobbet. Tidligere var det primært på direktørniveau eller specialist stillinger, hvor man brugte headhuntere til at finde den rette kandidat. Men jobmarkedet har udviklet sig og det er blevet langt svære for virksomheder at rekruttere til ledige stillinger med et åbent opslag. Derfor er der efterhånden mange virksomheder der har måttet ty til headhuntere og har gode erfaringer med det. Det betyder også, at det er blevet lettere for dig at blive headhuntet, hvis du ønsker det.

Hvordan finder headhunterne kandidaterne?

Hvis du har et ønske om at blive headhuntet, er det godt at vide, hvordan hovedparten af headhunterne arbejder. De starter typisk med at lave en virksomhedsanalyse og en beskrivelse af profilen for den optimale kandidat. Når dette er handlet af med kunden er de klar til at gå i gang med at finde relevante kandidater. Som regel vil headhunterne gerne have en stor bruttoliste af kandidater at arbejde ud fra. For at få udarbejdet sin bruttoliste, søger headhunteren typisk følgende steder:

Egen kandidatbase. De fleste headhunterfirmaer opererer med en CV-database, hvor de med tilladelse fra kandidaterne har CVerne liggende.

Netværket. En god headhunter er ofte superdygtig til at netværke professionelt. Skal han eksempelvis finde en økonomichef, vil han typisk tage fat i sit netværk og høre, om nogen i netværket kan anbefale relevante kandidater.

Job-databaser. Nogle af de store jobdatabaser som f.eks. Jobindex og IT-jobbank har også opbygget en meget stor database med CVer. Alle kan købe sig adgang til disse informationer, hvilket også headhuntere benytter sig af, alt efter hvad det er for en profil, de er på jagt efter.

De professionelle internetbaserede netværk. Internettet som f.eks. LinkedIn, Facebook, Xing og Plaxo eksploderer i disse år. Mange af disse netværk er lanceret som en måde at netværke på og holde styr på sit netværk af f.eks. venner, bekendte, tidligere studiekammerater, gamle kollegaer og forretningsforbindelser. Det kommer fra USA og vi har været lidt tid om at tage det til os i Danmark. På disse internetbaserede netværk kan du lægge din faglige profil ind i mere eller mindre udbygget form, ligesom du kan tydeliggøre, hvad du gerne vil med netværket. Headhuntere benytter sig i høj grad af disse internetbaserede netværk, da det er en nem måde at få informationer om potentielle kandidater.

Hvordan øger du dine chancer for at blive headhuntet?

Hvis du vil have henvendelser fra headhuntere, må du også gøre det muligt for dem at finde dig.

- Sørg for at lægge dit CV i headhunternes egne CV-databaser. Der er efterhånden mange spillere på markedet. Sørg for at lægge dit CV ind alle de steder, hvor headhunterne har en relevant profil i forhold til de jobtyper, du går efter. Det kan godt være lidt slidsomt, fordi du typisk skal ind og udfylde formularer. Men det kan svare sig for dig at gøre det ordentligt, selvom du skal bruge noget tid. Jo mere du gør ud af dit CV, desto større chance er der for, at dit CV kommer frem i headhunternes søgning i deres databaser.
- Sørg for at opdatere dit CV og dine kontaktoplysninger. Er det flere år siden, du sidst har haft fat i dit CV og har lagt det ud forskellige steder, kan det være en god idé at tjekke om CVet stadig er relevant eller om det skal opdateres med nye jobs, uddannelser, erfaringer eller kontaktoplysninger.
- Signaler tydeligt, hvad du går efter. Hvis du vælger at skyde med spredehagl og signalere, at du sådan set kan lidt af det hele og er interesseret i det meste, så er der en risiko for, at din profil bliver uskarp og derved minimerer du dine chancer for at blive headhuntet.
- Læg dig ind på de forskellige internetbaserede netværk: LinkedIn, Facebook, Plaxo og lignende. Da disse netværk jo også har den funktion, at de bliver brugt af headhunterne til at finde potentielle kandidater, er det oplagt at være der, hvor headhunterne leder.
- Hjælp headhunteren. Hvis du skulle blive kontaktet af en headhunter omkring en jobmulighed, som du måske ikke er interesseret i, så hjælp headhunteren, hvis du kan, med nogle navne på relevante kandidater - selvfølgelig efter du har sikret dig, at det er i orden, at du udleverer deres navne. Dels kan du måske hjælpe nogen i dit netværk videre til en god stilling, dels har du skabt en god relation til headhunteren.

Hvilke faldgruber skal du undgå?

Vær opmærksom på, at der er flere faldgruber du bør undgå i forbindelse med at blive headhuntet.

Hvis ikke du har gjort dit forarbejde godt nok, altså er tilstrækkeligt tydelig omkring din profil, så risikerer du ikke at få nogen henvendelser eller at få henvendelser på de forkerte jobs. Pas med at blive for imponeret, når en headhunter kontakter dig. Vær kritisk omkring jobbet og efterprøv ordentligt, om det virkelig er et job, du kunne tænke dig. Jeg har adskillige gange mødt mennesker, der har fortrudt, at de lod sig overtale til at skifte stilling.

Hvis du stadig har lyst til at blive headhuntet efter ovenstående gennemgang af, hvordan du gør dig mest synlig for headhunterne er der ikke andet for mig end at ønske dig: Held og lykke med at blive det næste bytte for en headhunter!