



Que Hacer y que No Hacer Para Ser Buscado por los Reclutadores o Headhunters
Por: *Hector Casagrande, Director, Mexico Outplacement*

De acuerdo a lo que nos comparte Fernando Ortiz-Barbachano, Presidente de la firma de reclutamiento [Barbachano International](#), los ejecutivos que esten en busqueda de cambiar de trabajo, necesitan construir relaciones duraderas con los Consultores Profesionales, Reclutadores o Headhunters.

Hoy en dia la gente esta modificando sus creencias, costumbres y formas de buscar cambiar de trabajo. Despues de permanecer en espera de oportunidades en esta epoca de crisis, los ejecutivos estan buscando coyunturas en el mercado para hacer cambios y encontrar nuevas oportunidades laborales. De acuerdo a cifras compartidas por la firma de reclutamiento, [Barbachano International](#), el mes de Octubre tuvo un incremento del 6% respecto al mes de Septiembre, de ejecutivos que buscan nuevas oportunidades de trabajo.

Si Usted esta buscando cambiar de trabajo, necesita estar presente en las bases de datos de las firmas de Headhunters mas representativos del mercado. Debe de ser proactivo en esta labor – La epoca en la que los Headhunters venian a tocar su puerta ya es cosa del pasado y mas ahora en un mundo tan competitivo, donde ahora es Uds. el que tiene que tomar todas las medidas adicionales desde hacer un verdadero “networking” hasta hacer “blogging”, para poder estar en la mente de las personas que estan buscando llenar posiciones vacantes en las empresas.

Que Hacer: Hacerse Visible

Despues que las firmas especializadas de reclutamiento de talento reciben los requisitos especificos de los perfiles por parte de sus clientes, asignan a sus investigadores el crear una larga lista de posibles candidatos para la o las posiciones vacantes de su cliente. Para formar parte de los nombres en esas “listas”, usted tiene que promoverse en el mercado. Para ejecutivos de alto nivel, el aparecer en los medios de comunicacion es una plataforma garantizada de presencia en la mente de los reclutadores y adicionalmente apoya el aparecer en “Google”, que es una estrategia de busqueda de los reclutadores. Recomiendo escribir articulos en revistas especializadas y dar conferencias para estar presente en la mente de los reclutadores.

Que Hacer: Conectese “OnLine”

Buscar en Google es bueno, pero lo mas importante ahora es estar con un perfil activo en la red, un ejemplo es el impresionante crecimiento que ha tenido “LinkedIn” como parte de la busqueda que hacen los reclutadores para encontrar perfiles de acuerdo a su busqueda. La gran ventaja es que puede Ud., entrar a tanto detalle como guste, mostrando todas sus habilidades, experiencia, responsabilidades que ha tenido en los diferentes puestos durante su vida laboral, proyectos especializados en los que haya trabajado o coordinado. Adicionalmente en este portal puede Ud. saber quien ha revisado o visto su perfil; si ha sido una firma de Reclutamiento, comuniquese con ellos.



Que Hacer: **Sea un buen “Networker” (socializador)**

Los consultores Especializados o Headhunters estaran permanentemente en contacto con figuras o jugadores clave en las diferentes industrias, y usted necesitara hacer que lo conozcan y aun mas, que lo recomienden. Asista a los eventos que se realizan en la industria, tales como conferencias, seminarios, presentaciones y/o desayunos, sobre todo aquellos que son promovidos por firmas de reclutamiento o que estan directamente ligados con el area de recursos humanos. Mantenga una membresia a alguna asociacion u organizacion profesional.

Que Hacer: **Sea una buena fuente de apoyo**

Necesita desarrollar una buena relacion, duradera y de confianza con los Headhunters; y buena forma de ganarse su confianza y respeto es el convertirse en un apoyo en sus busquedas. Sea accesible y de apoyo con ellos y puede estar seguro que lo tendran como un muy buen contacto en su base de datos y sera de los primeros en enterarse de algo bueno en el mercado.

Que Hacer: **Cree un Curriculum por separado**

Cuando este aplicando de forma directa para una posicion, su curriculum debe de ser conciso y enfocado a los requerimientos especificos de la posicion. Haga su sumario de forma corta y adicione respuestas anticipadas a preguntas como , ¿Por que dejo su trabajo anterior? , ¿Que es lo que mejor hace?, ¿Cuales son sus mejores habilidades? , ¿Cuales son sus logros mas representativos?, etc.

Que NO hacer: **No deje para despues el cultivar una buena relacion**

Esta es una estrategia que lleva tiempo. Conforme va progresando y ascendiendo en su carrera profesional, desarrolle una buena relacion con varios consultores o Headhunters. El desarrollar una buena relacion de confianza lleva tiempo y habra que probar que somos dignos de ser recomendados y que somos una buena opcion para ser presentada ante las empresas. No sea de esas personas que aparecen de repente y piden ser considerados para una posicion que han visto en su portal y que sienten cubren la totalidad de los requerimientos. Es mejor desarrollar con tiempo una buena relacion.

Que NO hacer: **No hostigue con demasiadas llamadas**

Tome en cuenta que los reclutadores hacen busquedas especializadas y con un perfil determinado para sus clientes y no son una empresa de colocacion de personal o de busqueda de empleo. Es importante que sepan de nosotros y de nuestra disponibilidad, pero el sobre insistir con llamadas y correos, muy probablemente trabaje en contra de Ud., mas que a su favor. Esporadicamente hay que realizar llamadas de seguimiento o enviar E-Mails, mostrar interes, pero sin hacer de esto una actividad diaria.




Que NO hacer: **No sea de poco fiar**

Las firmas de Headhunters dependen mucho de su reputación para cubrir las posiciones vacantes que tienen sus clientes, con la persona idónea. Si no desea perjudicar de forma irreparable su imagen y reputación profesional con los Headhunters, sea extremadamente honesto y transparente al comentar su interés o no por una posición para la cual lo están recomendando. Si Ud. resulta finalista en la lista de candidatos y se retracta, afectará la reputación de la firma de Headhunters y la suya por consecuencia.

Que NO hacer: **No aleje a los Headhunters en su afán de colocarse**

Aun cuando este desesperado por cambiar de trabajo, no deje que se vea en Ud. esa desesperación al entrevistarse con el Headhunter. Los mejores candidatos siempre tratan a los Headhunters como iguales y buscan juntos explorar posibilidades de crear una alianza.

Tome en consideración estas recomendaciones y no deje de buscar de forma activa el trabajo que vaya de acuerdo a sus habilidades naturales y mejores condiciones en general.

 [Sígueme en Twitter](#)