SUN
HUMAN CAPITAL

A melhor forma de atrair a **atenção** e criar um bom relacionamento com um *Headhunter*

sunhc.com.br

OBSERVAÇÕES INICIAIS

Começando pela definição, ***Headhunter*** é o profissional de Recrutamento e Seleção que é contratado pelas empresas para buscar no mercado os profissionais com o perfil, as características e as competências que elas necessitam.

O seu vínculo financeiro é sempre com as empresas, ou seja, são profissionais que não são contratados por pessoas físicas. Por este motivo é preciso ter uma estratégia bem definida para desenvolvimento de relacionamento de longo prazo com eles.

A ROTINA DE UM HEADHUNTER

Em geral, um headhunter deve entrevistar aproximadamente 4 candidatos por dia, 20 por semana, 80 por mês, e registrar em um sistema toda a sua percepção e avaliação dos profissionais entrevistados.

Depois, deve administrar junto aos clientes os processos seletivos, agendar as entrevistas e demais testes dos candidatos, acompanhar as negociações de propostas de trabalho aos profissionais e ajudar com quaisquer outras demandas dos clientes.

Além disso, ainda devem exercer atividade comercial para prospecção de novos clientes e captação de novas vagas.

sunhc.com.br

MOEDAS DE TROCA

Pelo mencionado anteriormente, fica claro que os *headhunters* possuem uma rotina dura, muita atividade e pouco tempo, dificultando o seu contato para estabelecer um relacionamento.

Mas então, como atrair o interesse dos headhunters?

Da mesma forma que se atrai o interesse de qualquer pessoa: com uma boa ***moeda de troca***.

Portanto, as melhores formas de se atrair o interesse dele são:

– Ter sempre na manga boas referências de **candidatos para indicação**;
– Compartilhar **informações de vagas** que estejam abertas no mercado.

A ABORDAGEM

Agora que você já sabe o que atrai os headhunters, saiba qual a melhor forma de abordá-los.

É importante que sua comunicação seja assertiva, seja sucinto e preciso.

À seguir, veja 2 exemplos de e-mails que você pode utilizar para se apresentar a um headhunter (preste atenção aos comentários em vermelho e aos detalhes que você deverá personalizar em azul:

MODELO 1

Assunto do E-mail: LEAD – vaga XXXXXXXXXXXX na empresa XXXXXXXXXX (Esta abordagem é a mais eficaz, porque oferece imediatamente algo que todos os headhunters valorizam: informações sobre uma vaga. Esse tipo de troca de informações contrói longas e boas parcerias. De maneira geral o exemplo segue a mesma lógica do anterior, veja a seguir.)

Mensagem:

Caro <Nome do Headhunter>, (é importante chamar as pessoas pelo nome)

Fiquei sabendo que a empresa XXXXXXXXXX, na pessoa da Fulana de Tal, está em busca de um profissional para uma vaga de XXXXXXXXXXXXXXX. O E-mail que eu tenho dela é o XXXXXXXXX e o telefone é o XXXXXXXXXXXXX. (aqui você quebra o gelo e prende a atenção do headhunter usando as informações que você tiver sobre uma vaga **que não seja do seu interesse**, mas que você sabe que está aberta. É muito importante que você tenha pelo menos o nome e e-mail ou (preferencialmente) o telefone do recrutador para o LEAD ter valor para o Headhunter).

Eu particularmente não tenho interesse nesta oportunidade, pois busco uma vaga de XXXXXXXXXXXXXX em empresas do ramo industrial. (aqui você fala que tipo de vaga te interessa) Se você souber de alguma oportunidade com essas características, lembre-se de mim. Deixo em anexo meu CV (não se esqueça de anexar o seu CV).

Aproveitando o e-mail, como está a sua agenda na próxima semana para nos conhecermos pessoalmente? (coloque-se a disposição e sugira uma conversa).

Um abraço,

Nome:
Telefone / Whatsapp:
www.linkedin.com/in/perfil (copie e cole seu endereço do LinkedIn)

MODELO 2

Assunto do E-mail: Contato por indicação do <Contato em comum com o Headhunter no LinkedIn> (para fazer contato com qualquer pessoa, é sempre melhor usar algo ou alguém em comum, que sirva de conexão)

Mensagem:
Caro <Nome do Headhunter>, (é importante chamar as pessoas pelo nome)

Recebi seu contato por você ser especialista em recrutamento e seleção de posições de alta gerência na área industrial <verificar no LinkedIn qual a área de atuação do Headhunter>. (para quebrar o gelo, uma boa opção é usar algo que cause receptividade no interlocutor, como falar de maneira positiva sobre ele e o motivo do seu contato)

Tenho interesse em te conhecer e acredito que podemos nos ajudar mutuamente. Possuo bom network na área industrial <mencionar a sua área> e poderia te ajudar a abrir algumas portas, bem como te indicar excelentes profissionais para seus projetos. (aqui você apresenta sua moeda de troca para atrair a atenção do Headhunter - isso se aplica a qualquer relação).

Por outro lado, iniciei recentemente o meu processo de transição de carreira e gostaria de poder contar com o seu network também. Deixo em anexo meu CV (não se esqueça de anexar o seu CV) para sua apreciação. (somente no 3° parágrafo é que você fala do seu objetivo com o contato).

Que tal agendarmos uma conversa no seu escritório para falarmos sobre estes temas? Como está a sua agenda na próxima semana? (coloque-se a disposição e sugira uma conversa).

Um abraço,

Nome:
Telefone / Whatsapp:
www.linkedin.com/in/perfil (copie e cole seu endereço do LinkedIn)

AINDA TEM MUITO MAIS!

Esperamos que tenha gostado e que faça ótimo proveito das nossas dicas!

Esse material é uma pequena amostra do que ensinamos nossos assessorados em Outplacement para que consigam encontrar o melhor trabalho em menos tempo.

Para nos conhecer um pouco melhor e também para saber como é nosso programa de Outplacement, acesse sunhc.com.br e escreva pra gente!

SUN
HUMAN CAPITAL

SUN
HUMAN CAPITAL

“Soluções não óbvias”

www.sunhc.com.br

contato@sunhc.com.br