

Какво да очакваме от една Екzekyтив Сърч Фирма?

Обикновено се случва, когато най-малко го очаквате. Получавате обаждане от представител на екzekyтив сърч фирма, който Ви задава въпроса дали проявявате интерес към свободна позиция в дадена компания клиент, за която търси подходящ кандидат.

Предоставената възможност изглежда обещаваща, но Вие не знаете какво да очаквате. До какво би довел този процес? Какво очаква екzekyтив сърч фирмата от Вас? Като потенциален кандидат Вие имате правото да зададете тези въпроси и да получите отговор. В така известния екzekyтив сърч процес, консултантите правят всичко по силите си да представят квалифицирани кандидати на своите клиенти, които да заемат съответната висока мениджърска позиция. Въпреки че договорни отношения съществуват единствено между екzekyтив сърч фирмата и клиента, екzekyтив сърч консултантите изграждат професионални и етични взаимоотношения и с кандидатите, с които е възможно да останат в контакт дълго време.

Членовете на Асоциацията на екzekyтив сърч консултантите (AESC), световна професионална организация на екzekyтив сърч фирмите, създават етичен кодекс, в който се казва, че тези взаимоотношения трябва да се характеризират с честност, обективност, акуратност и респект към конфиденциалността. Стриктното спазване на този етичен кодекс е задължение на всеки член на AESC, който също така трябва да приеме всички закони за защита на личните данни, приложими в страната, от която са част.

Членовете на AESC вярват, че най-успешният екzekyтив сърч включва тристранно партньорство, където кандидатите, екzekyтив сърч фирмата и клиентът напълно разбират своите права, отговорности и задължения един към друг по време на целия процес.

Права на Кандидата

I. Конфиденциалност

Когато станете потенциален кандидат на една екzekyтив сърч фирма Вие се поставяте в рискована ситуация спрямо настоящия си работодател. Поради тази причина имате правото на най-високо ниво на конфиденциалност както от страна на екzekyтив сърч фирмата, така и от страна на организацията клиент.

За да гарантира Вашата конфиденциалност, екzekyтив сърч консултантът трябва:

- по време на срещата с Вас да обсъди кандидатурата Ви и да получи Вашето съгласие преди да предостави Вашето име и профил пред клиента;
- по Ваша молба да Ви контактува директно, а не чрез Ваш асистент или някой друг от настоящата Ви месторабота;
- да не контактува хора за референции за Вас без Ваше съгласие;
- да не обсъжда Вашата кандидатура с никой извън екzekyтив сърч фирмата и да се увери, че всички останали спазват същите правила;
- да предупреди клиента също да спазва конфиденциалност.

Важно е да запомните, че не сте екзекютив сърч кандидат докато консултантът не е оценил Вашата кандидатура за съответната позиция за подходяща и докато Вие не сте потвърдил интерес към нея. В случай, че тези два критерия липсват, Вие не можете да се считате за кандидат за позицията.

В случай, че позицията, за която сте бил контактнат не е подходяща за Вас в момента, Вие все пак можете да получите полза от проведения разговор със сърч консултанта добивайки представа за нивото на търсене на кандидати с Вашите умения и опит. Кандидати, които не са селектирани в един сърч, могат да бъдат в друг.

II. Пълно разкриване на информация

За да вземете правилното решение, трябва да знаете колкото се може повече за екзекютив сърч фирмата, позицията и клиента.

Това изисква пълна и ясна информация относно:

- естеството и изискванията на позицията
- ниво на заплащане
- дали се налага релокация
- юридическа информация за клиента.

Бъдете наясно обаче, че по време на първия ви разговор, когато все още консултантът Ви преценява като потенциален кандидат за съответната позиция, същият не е задължен да разкрива конфиденциална информация за позицията и клиента. Едва след като бъдете одобрени за кандидат за позицията, можете да очаквате допълнителна информация. Дори и тогава може да има конкретна достоверна информация за клиента, която да остане конфиденциална до последния етап на сърч процеса.

III. Комуникация

Изпълнението и приключването на процеса по подбор може да отнеме няколко месеца предвид многото стъпки от първоначалния контакт с кандидата до момента на наемането на най-подходящия.

Станете ли активен кандидат, екзекютив сърч фирмата трябва да Ви уведомява своевременно за всяка стъпка от процеса. Това означава да получавате актуална информация относно развитието на сърч процеса, както и отговор на възникнали допълнителни запитвания от Ваша страна.

IV. Обратна връзка

Базиран на разбирането си за позицията и нуждите на клиента, сърч консултантът трябва да Ви предостави честна и обективна оценка на това до колко Вашият профил отговаря или не на заложените изисквания.

В случай, че независимо на кой етап от сърч процеса, клиентът реши да не продължи подбора с Вашата кандидатура, консултантът е длъжен да Ви даде колкото е възможно, най-пълно и точно обяснение за това.

V. Професионално отношение

Сърч консултантът трябва да се придържа към наложените правила и закони относно процеса по набиране на персонал, както и да демонстрира високо ниво на професионализъм с всеки кандидат.

Професионално отношение означава, че консултантът:

- има ясна представа и разбиране за позицията и очакванията на клиента
- провежда организирано и задълбочено интервю
- явява се на време и подготвен за всяка среща
- демонстрира добро познание за пазара и клиента
- отговаря на всички зададени му въпроси честно и прямо.

VI. Детайли за сърч процеса

Като кандидат Вие имате право да знаете какво да очаквате в развитието на сърч процеса. Например, какви са времевите рамки на първия кръг от интервюта? Ако преминете първия етап, какво следва? Повечето консултанти с готовност ще ви предоставят тази информация. В случай, че пропуснат не се колебайте да питате. Бъдете подготвени да питате във всеки един етап от сърч процеса:

- Колко време ще отнеме?
- С кого трябва да се срещна преди да се вземе решение?
- Какви са времевите ограничения на клиента?
- Какви са следващите стъпки?

VII. Уважение към Вашето време и позиция

Консултантът разбира, че като мениджър на висока позиция, Вашият сегашен пост изисква от Вас много време и внимание. Когато уреждат срещи и интервюта, консултантът и клиентът трябва да демонстрират уважение към Вашето време, позиция и отговорност към Вашия работодател.

VIII. Съгласуваност между екзекютив сърч фирмата и нейния клиент

Консултантът и клиентът трябва да представят една и съща информация пред Вас. Имайте предвид обаче, че докато консултантът представя организацията клиент, той няма пълен контрол върху комуникацията на клиента с Вас по време на сърч процеса. В случай на противоречие, Вие трябва да попитате за пояснение.

IX. Без настояване

Най-успешното назначение се случва, когато кандидатът има достатъчно време да вземе добре обмислено, премерено решение. За това консултантът не трябва да настоява да вземете решение бързо или да Ви притиска да приемете офертата на клиента. Консултантът обаче е длъжен да Ви държи информиран за всякакви крайни срокове зададени от клиента и за последиците в случай на забавяне след тези дедлайни.

X. Взаимоотношения основани на доверие

Ако сърч консултантът се държи подобаващо и в духа на тези принципи, Вие можете да развиете отворени и основани на доверие взаимоотношения. И обратното, ако поради някаква причина чувствате, че не можете да вярвате на консултанта или клиента, по-добре е да се оттеглите от проекта.

Имайте предвид, че добрите консултанти се стремят не само да запълят свободната позиция за своя клиент, но искат и да Ви помогнат да вземете най-правилното решение за Вас, Вашето семейство и кариера.

Приключване на Сърч процеса

Ако клиентът реши да Ви наеме, Вие се намирате в най-важния момент от сърч процеса: преговаряне на личните Ви условия. Това може да включва изключително поверителни въпроси, където консултантът да играе ключова роля в посредничеството, за да осигури открита и ефективна комуникация между клиента и Вас.

Използвайте този канал на комуникация, за да изразите прямо своите притеснения или специални изисквания, които можете да имате по отношение на срокове и условия.

Когато сърч процесът приключи и Вие подпишете договор с клиента, някои консултанти могат да поддържат връзка с Вас в продължение на от 3 до 6 месеца, за да се уверят, че се чувствате добре и вашето назначение е успешно.

Не се притеснявайте да контактнете Вашия консултант относно всякакви въпроси, които възникват. Той или тя може да спомогне за разрешаването им. Но консултантът не е професионален коуч и за това неговата роля трябва да е ограничена.

В случай, че не бъдете нает, вашето резюме може да бъде ползвано за други бъдещи проекти. Консултантът може да Ви контактва от време на време, да поддържа връзка с Вас и да ви държи информиран за всякакви предстоящи проекти.

Консултантът може да Ви ползва и като източник на контакти за идентифициране на кандидати за проекти, за които Вашият профил не е подходящ.

Независимо от изхода от сърч процеса, консултантът не може да използва името Ви за препоръка без Ваше разрешение.

Дайте най-доброто от себе си

Екзекутив сърч процесът не е еднопосочна улица. Въпреки че вие имате правото да очаквате внимателно, професионално отношение от страна на консултанта и клиента, има редица неща, които можете да направите, за да улесните процеса и засилите позициите си.

- Бъдете честни. В никакъв случай не преувеличавайте резюмето си и не представяйте неточно професионалната си кариера. Също така бъдете искрени в своя интерес към позицията.
- Бъдете гъвкави. Направете всякакви усилия да нагласите срещите и интервютата спрямо другите си ангажименти.
- Съберете информация. Научете повече за компанията клиент и за екзекутив сърч фирмата.
- Имайте реалистични очаквания. Разберете, че този процес изисква време и че Вие сте един от няколко кандидата.
- Преговаряйте честно. Не оставяйте сърч консултантът да си мисли, че преговаряте само с него, в случай че имате предложения и от други компании.

Не мислете, че вече сте наети, само защото имате близки отношения с консултанта. Неговата работа е да представи пред клиента няколко квалифицирани кандидата, а клиентът е този, който взима крайното решение.

Създаване на връзки

Как вашият профил да достигне до водещи екзекутив сърч фирми от целия свят?

Един от най-добрите начини е да се регистрирате в [BlueSteps](#), страницата на AESC, като с това ще повишите достъпа до Вашия профил от най-подходящите сърч фирми по един ефикасен, икономичен и конфиденциален начин. Също това Ви дава увереност, че всяка фирма, която Ви контактува през базата данни на BlueSteps изповядва най-високи етични стандарти.

Колкото повече знаете за екзекутив сърч процеса, толкова по-добре можете да позиционирате своя профил и да станете екзекутив сърч кандидат. Междувременно запомнете, че най-успешните сърч процеси са тези, при които Вие, консултантът и клиентът знаят Вашите права и задължения в сърч процеса и спазват най-високи професионални и етични стандарти.