

# HAPPYHUNTING NU

## Gode råd til jobkandidaten, der skal arbejde med en headhunter

Der er for mange misforståelser mellem jobkandidat og headhuntere. Det giver desværre ofte en dårlig proces, og hverken jobkandidat eller headhuntere får den succes de ønsker. Vi prøver at give dig, som jobkandidat, en række gode råd, så misforståelserne kan minimeres.

Misforståelser kan opstå, når kommunikationen svigter på begge sider. Vi har på ingen måde til hensigt at pege fingre af hverken jobkandidater eller headhuntere. Vi ønsker at løse udfordringerne med konstruktive input.

Forhåbentlig får langt flere en god oplevelse i samarbejdet mellem jobkandidat og headhunter.

# Gode råd til jobkandidaten, der skal arbejde med en headhunter

## Grundlæggende forståelse af headhunters forretning

Forstå, at du ikke er 'den eneste ene' i headhunterens forretning. Du er "et produkt på en hylde", og du har selv ansvar for at gøre det meget klart for headhunteren, hvad der er de allerbedste bedste argumenter for at få dig "solgt".

Headhunteren bliver betalt af virksomheden til at løse en specifik opgaven. Personen har naturligvis interesse i at alle parter har en positiv oplevelse, men prioritet #1 er at virksomheden får lige præcis det de har betalt for, at hyre en ny medarbejder.

## Initial kontakt

Headhunteren har ekstremt mange personer, som hver dag skriver "Nu er jeg i markedet for job". Det er svært at følge med for headhunteren, så forvent ikke meget af denne metode.

Når headhunteren ringer til dig, så er det ikke en "personlig kærlighedserklæring". Du er en af mange, som måske skal med i første runde.

## Kommunikation

Afklar meget klart med headhunteren hvordan kommunikationen mellem jer kommer til at være. Spørg direkte efter hvert møde: Hvem ringer til hvem? Hvornår?

## Sparring med headhunteren

Om muligt så brug Headhunterne til sparring (mange bruger ikke den mulighed). Brug gerne headhunteren mere aktivt i forbindelse med rådgivning til interview hos kunden, selvfremstilling m.v. Det er i alles interesse, at jobinterview går så godt som muligt.

## Tidsforventninger

Afklar fra start proces, forventet tid på proces og specielt på svartider. To dage er lang tid for dig at vente på svar, mens 5 arbejdsdage måske er kort for headhunteren.

## Afslutning af proces / start på ny

Bed headhunteren kommunikere og være ærlig, hvis du ikke længere er prioritet 1 - specielt i sidste runde. Når processen er slut, er headhunteren er videre til næste job - så forvent ikke autostart på ny proces.