

Анастасия Глебова

Хедхантинг с умом



Анастасия Глебова
Хедхантинг с умом

«Издательские решения»

Глебова А.

Хедхантинг с умом / А. Глебова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-835045-0

Поиск персонала — настоящее искусство. Профессиональными хедхантерами не рождаются. Особые навыки и знания приобретаются на практике. Руководитель Recruitment boutique S.M.Art Анастасия Глебова более 10 лет находится на передовой хедхантинга. Из книги «Хедхантинг с умом» вы узнаете о творческой составляющей в поиске персонала, особенностях хедхантинга как бизнеса и заглянете за кулисы — в будущее.

ISBN 978-5-44-835045-0

© Глебова А.

© Издательские решения

Содержание

Вступление	6
Карьера хедхантера	7
Кто приходит в хедхантинг	8
Какими знаниями должен обладать хедхантер	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Хедхантинг с умом

Анастасия Глебова

© Анастасия Глебова, 2016

ISBN 978-5-4483-5045-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление

Шел 2016-й год. Я вбила в поиске Google: «хедхантинг + книга». Результаты откровенно разочаровали. За все годы существования хедхантинга в России наши профессионалы написали всего несколько профильных книг.

Рекрутмент – дело моей жизни. 9 лет я руковожу международным бутиком, специализирующимся на поиске и подборе персонала среднего и высшего звена для успешных игроков банковского и финансового секторов. Моя миссия – поиск кандидатов, не просто отвечающих требованиям по каждой отдельной вакансии, но и в совокупности организующих настоящую команду профессионалов, нацеленных на совместный успех. Работа Recruitment boutique S.M.Art – поиск как искусство.

Одна из важных дополнительных задач нашей команды – развитие рынка. Делиться опытом: писать статьи, проводить мастер-классы. Сборник материалов «Хедхантинг с умом» будет интересен разным читателям: как профессиональным хедхантерам, так и кандидатам.

*Генеральный директор Recruitment boutique S.M.Art
Анастасия Глебова*

Карьера хедхантера

Хедхантерами не рождаются. Сложно представить ситуацию, в которой родители будут с раннего детства готовить ребенка к карьере хедхантера. Российские реалии далеки от услуг хедхантеров-репетиторов, кружков хедхантинга для молодежи и статуса в социальных сетях «когда я вырасту, то стану хедхантером». Более того, на ярмарках вакансий, где KPMG и Unilever активно рекрутируют наиболее талантливую молодежь, хедхантинговые агентства находятся даже не в первой сотне самых привлекательных компаний. Тем не менее, из года в год в хедхантинг приходят новые люди: здесь они находят себя, реализуют профессиональный потенциал и выстраивают карьеру.

В России хедхантинг появился в начале 90-х. По сравнению с популярными компетенциями (например, менеджментом или продажами), рекрутмент – молодая специализация. Но за 20 лет существования индустрии было сделано многое: первое поколение российских хедхантеров сформировало рынок, воспитало профессиональных консультантов, появились нишевые рекрутинговые агентства, были введены стандарты эффективности закрытия сделок, выстроились рабочие процессы между клиентами и хедхантерами. Но этого явно недостаточно, чтобы сделать хедхантинг популярной и престижной профессией.

Кто приходит в хедхантинг

Не существует факультета хедхантинга при МГУ, максимум, на что приходится рассчитывать – специализацию «управление персоналом». Поэтому обычно в рекрутмент приходят люди с совершенно разным высшим образованием. Это могут быть экономисты, психологи и даже специалисты по связям с общественностью.

Хочу на личном примере показать тернистый путь хедхантера. В 2001-м году я с отличием завершила обучение в Государственном университете управления (специализация «Управление персоналом»). Работать же я начала ещё раньше – с 98 года занимала позицию Экономиста активно-пассивных операций в Казначействе АКБ «Агрохимбанк» (говоря более привычным языком – работала трейдером). Пройдя довольно успешный карьерный путь за почти 4 года, поняла, что мне стало тесновато и скучно работать в узкой нише. По своей природе я – организатор, мне нужны разнообразные проекты, очень интенсивный рабочий ритм. Кроме этого, мне хотелось помогать людям, поэтому я даже рассматривала возможность продолжения карьеры в благотворительном фонде, считая это значительно более важным, нежели зарабатывать деньги, но не получая удовольствия и не реализовываясь. Но как часто бывает в жизни, помог случай. Когда я общалась с командой американского рекрутингового агентства, они распознали во мне врожденные качества хедхантера: хорошее образование, уже немаленький опыт в банковском бизнесе, коммуникабельность, активная жизненная позиция, открытость, структурированность и свободный английский. Они предложили мне рассмотреть возможность стать хедхантером, за что я им очень благодарна. Непосредственно в компании я смогла применить свои организаторские способности – сформировала отдел по работе с банковскими и финансовыми рынками. Также я нашла социальный аспект в работе хедхантера – помогать людям находить работу, где они будут чувствовать себя комфортно, смогут реализовать себя.

Какими знаниями должен обладать хедхантер

Интересно, что хедхантинг – прикладная специализация. Книги не познакомят вас с большим кругом потенциальных кандидатов, не научат проводить блестящие переговоры и добиваться «да» от кандидата. Мастерство хедхантинга полируется во время рабочего процесса. Каждый звонок, встреча, подготовка отчета, закрытый проект – это практический опыт. Именно по этой причине, если вы зайдете на Ozon.ru, то найдете лишь одну книгу про хедхантинг. Да и то художественную.

Существуют рекрутинговые компании, требующие у соискателя наличие высшего образования «управления персоналом» или опыт работы в аналогичной структуре. В отличие от них, когда я ищу консультантов для своего рекрутмент бутика S.M.Art, для меня не столь важно наличие профильного образования, как глубокое знание конкретно банковского сектора. Техникам хедхантинга можно научить. Куда сложнее консультанту освоить коммуникацию с клиентами на одном языке. Для этого необходимо изучить структуру рынка, разобраться с терминологией, провести множество глубинных интервью с кандидатами, изучить рыночные тренды и т. д. Человеку без знания рынка придется очень много работать «в полях», и первый год у него уйдет на акклиматизацию.

Консультант Recruitment boutique S.M.Art Ольга Литвиненко: «У меня высшее психологическое образование по специальности педагог-психолог. После окончания университета несколько лет работала в международном лицее психологом. Получая навыки работы с людьми, взаимодействуя с ними, стала задумываться о том, где еще эти навыки можно применить. Всегда хотелось реализовать свой внутренний потенциал, стремиться к возможности помогать людям. В процессе поиска новой специальности пришла на позицию начинающего специалиста во внутренний рекрутмент Номос банка (сейчас – „ФК Открытие“). В работе HR-менеджера мне пригодилось мое образование – знание и понимание человеческой психологии. В банке мне представилась возможность освоить такой прием подбора персонала как хедхантинг, которым я с радостью воспользовалась. Сегодня этот навык открывает для меня множество дверей, позволяет искать кандидатов не только по доступным резюме, но и по рекомендациям. Также под различными легендами я выходила на необходимых мне людей. Применение новых знаний натолкнуло меня на решение стать консультантом в рекрутинговом агентстве. Здесь у меня расширился профессиональный кругозор: работаю со многими банками и международными компаниями, углубляю знания различного бизнеса, учусь понимать специфику кандидатов, осваиваю новые приемы и методики поиска кандидатов, а также расширяю круг своих контактов. Успешного хедхантера отличает скорость поиска, качество составленного лонг-листа и количество наработанных контактов. По лонг-листу можно наглядно увидеть понимание рынка хедхантером. Хотите стать консультантом? Вы должны гореть своим делом, полюбить поиск. Причем поиск должен быть нестандартным, особенно в топ-менеджменте, где кандидаты не размещают свои резюме в публичном пространстве. Поэтому в хедхантинге можно почувствовать себя творцом: находить нестандартные способы получения информации о кандидатах, под креативными легендами выходить на председателей правления и т.д.»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.