

Gerenciando o Plano de Busca de uma Nova Colocação

A tarefa de reposicionar-se no mercado formal pede um plano de ação estudado, perseverança e disciplina. Reunimos na Gestor algumas dicas para ajudar você, leitor, a conduzir melhor este momento. Vamos lá:

1º Step: Desenhe um currículo objetivo com seu perfil genérico. É este que você irá enviar a seu network e trabalhar de uma forma geral. Você deverá ter outros específicos com foco em áreas de atuação específica, caso você tenha mais de uma expertise consolidada.

2º Step: Conduza uma análise realista de seu perfil (contrate este serviço ou peça ajuda a um amigo profissional) – explore suas habilidades, potencialidades e seus pontos fortes, bem como os de melhoria. Pense nas situações de trabalho que você mais gostou e naquelas que se sentiu desconfortável. Construa um plano de ação a partir de seus pontos fortes e os de melhoria.

3º Step: Ponha seu perfil de encontro ao mercado que deseja atuar e veja quais as empresas ou possíveis projetos que se encaixam no que você desenhou no passo acima. Cada vez mais os profissionais terão oportunidades para projetos e não empregos. Analise que projetos você poderia se encaixar, comece a perguntar e estudar a respeito.

4º Step: Envie seu currículo às empresas que resultaram do encontro de seu perfil com o mercado. Ative seu networking (Leia o texto do editorial da semana passada). Veja os classificados todos os domingos e envie currículos para aquelas posições que estiverem dentro de seu perfil. Inscreva-se em todos os sites de cadastro de profissionais regionais e escolha os nacionais que possuam atuação na região Norte ou na região escolhida. Se for o caso, inscreva-se nos internacionais. E não esqueça, envie seu currículo para todas as empresas de consultoria da região. Fique atento aquelas posições que não estão nos jornais e nem divulgadas nos sites – elas serão fechadas por indicação. Aceite convite para o maior número possível de eventos sociais que estejam atrelados a seu perfil, nestes, distribua seu cartão pessoal e tente cavar situações para, de forma reservada, apresentar se um pouco.

5º Step: Na oportunidade de uma entrevista, pesquise antes do “dia D” o segmento da empresa, seus produtos e o posicionamento estratégico da mesma empresa. Demonstre claramente na entrevista que você fez um bom “para casa”.

6º Step: Tenha participação consistente nas redes sociais. O LinkedIn é a rede mais indicada para quem procura emprego, seguido do Facebook e por fim o Twitter. Acesse todos os dias, mais de uma vez, bem como seu email pessoal.

Sucesso!

Nara Abdon d'Oliveira
nara@gestorconsultoria.com.br