

### Совет профессионального рекрутера Что делать, если рекрутеры молчат?



В интервью The Well Дмитрий Прокофьев советует, как вести себя в ситуациях, возникающих при поиске работы с помощью профессионального рекрутера, а также дает соискателям ряд полезных рекомендаций по поиску работы.

#### **Почему кандидаты, направляющие резюме рекрутерам, иногда не получают никакого ответа? Что можно посоветовать в такой ситуации?**

Одна из причин может быть в том, что вакансия уже закрыта или есть финальные кандидаты. Во-вторых, рекрутер мог принять решение, что кандидат не подходит для данной позиции по квалификации или образованию. Наконец, возможно, резюме просто не дошло, что иногда тоже бывает.

В случае молчания я бы порекомендовал кандидатам связаться с рекрутером по телефону или e-mail с вопросом, получил ли рекрутер резюме и была ли у него возможность с ним ознакомиться. Также следует узнать, какие есть возможности, и какие должны быть дальнейшие действия соискателя.

Соискатели соревнуются друг с другом, и эта борьба нелегкая. Направляя резюме на конкретную вакансию, необходимо учитывать требования, которые есть в ее описании (к примеру, если есть ограничения по ВУЗам, знанию языков, то, скорее всего, это жесткое требование клиента, и рекрутер вряд ли сможет представить вас на эту вакансию).

Изучив требования, доведите до совершенства свое резюме: убедитесь, что в нем нет грамматических ошибок, что оно аккуратно оформлено, без кривых строчек и разных шрифтов.

Попросите знакомого специалиста прочитать резюме, прежде чем вы его отправите, и не забудьте приложить сопроводительное письмо, объяснив, почему вы решили предложить свою кандидатуру на конкретную вакансию.

Сопроводительное письмо и e-mail лучше адресовать конкретному человеку, если у вас есть возможность узнать имя рекрутера по вашему направлению. Рекрутер получает около 100 резюме в день, и чем более адресным будет ваше обращение, тем эффективнее.

Ни в коем случае не отправляйте одно письмо одновременно в несколько рекрутинговых агентств – если пол письма будет занимать адресная строка с e-mail всех кадровых агентств Москвы, это знак неуважения, и серьезный рекрутер даже не станет рассматривать вашу кандидатуру.

#### **Допустим, кандидат прошел собеседование с рекрутером. Если после этого опять наступает длительное молчание, каковы должны быть действия соискателя?**

Причин молчания опять может быть несколько. Вакансия может быть уже закрыта или есть финальные кандидаты. Клиент отклонил вашу кандидатуру, рекрутер передумал направлять вас на данную позицию, а может, сам заболел, уволился или перестал работать с этим клиентом.

В таких случаях лучше позвонить рекрутеру с вопросом о статусе и дальнейших действиях. Постарайтесь выяснить, какова ситуация и на каком этапе находится процесс.

Если возникли какие-либо затруднения, постарайтесь деликатно выяснить, в чем дело (почему

ваша кандидатура не подошла, какие были комментарии со стороны клиента), а также обсудите дальнейшие действия.

**Что происходит, когда кандидат прошел интервью с самим потенциальным работодателем, договорился о дальнейших действиях и сроках, но ему не позвонили, как было оговорено?**

Возможно, кому-то из кандидатов уже сделали предложение, либо отказались от поиска на эту вакансию, либо есть финальные кандидаты, но вы не попали в их число. Очень часто бывает, что процесс просто замедлился и клиент еще не готов пригласить вас на следующую встречу.

В таких случаях я рекомендую соискателям набраться как можно больше терпения и регулярно звонить рекрутеру с вопросом о статусе. Рекрутер зачастую не имеет возможности повлиять на процесс, так что будьте терпеливы.

**Чем рекрутер может быть полезен кандидату?**

Во-первых, рекрутер обладает самым ценным – информацией – о том, какие на рынке открыты вакансии и какие кандидаты востребованы. Хороший рекрутер сообщит вам все полезное, что он знает о позиции и потенциальном работодателе, а также подготовит вас к интервью и максимально эффективно представит клиенту.

После интервью с потенциальным работодателем рекрутер узнает мнение клиента и обсудит его с вами, а также, при необходимости, возьмет на себя переговоры по оплате и заключению трудового договора. Рекрутер также сможет проинформировать вас о ситуации на рынке и об уровне оплат в вашей сфере.

Задача рекрутера – чтобы ваши переговоры с работодателем были успешными. Конечно, все это напрямую зависит от профессионализма рекрутера и его знания рынка. Хорошие кандидаты знают своих профессиональных рекрутеров и стараются не терять с ними связь, а хорошие рекрутеры знают лучших кандидатов на рынке.

В конечном счете, каждый решает для себя, обращаться к рекрутеру или осуществлять поиск работы самостоятельно, напрямую общаясь с работодателями. Какой бы путь вы не выбрали, желаю вам профессиональных и материальных успехов!

Интервью провела Елизавета К. Левина (Декабрь 2005, журнал The Well)