

SÉRIE 5 DIAS

COMO EVOLUI O MERCADO DE TRABALHO →

2ª
Empregos
para 2008

3ª
Como ser
contactado

4ª
Os skills mais
procurados

5ª
Carreira
internacional

6ª
Negociar
o salário

PROCURA-SE!

Carta de apresentação



- Deve ser breve e simples.
- Escrita à mão.
- Dirija-se à pessoa certa. Não se esqueça de pôr em cima da carta a rubrica assunto, onde esclarece o objectivo da mesma.
- Escreva uma boa frase de abertura. Fuja dos "clichés" como "em resposta ao vosso anúncio".
- Uma página chega.
- Não mencione a sua in experiência, opte por revelar que aprende rápido.
- Vencimento é pormenor proibido. Só se lhe pedirem.
- Termine com imaginação. A primeira e última impressão são muito importantes.
- Anexe o Curriculum Vitae.
- Se se candidatar online, também deve enviar uma carta mas evite abreviaturas, escreva de forma que se leia quase tudo logo quando se abre o mail. Utilize frases curtas e espaços em branco. Dirija-se a um determinado departamento ou pessoa, refira-se ao CV dizendo que o envia em anexo e na mensagem coloque o seu nome completo, telefone e morada.

Se quer dar nas vistas, tem de trabalhar o seu marketing pessoal e criar uma marca própria. Com força. Arranjar um bom emprego é um acto puramente comercial. Venda-se bem. Como diz Amândio da Fonseca, administrador executivo da Egor, "recrutar é um acto comercial do princípio ao fim"

Teresa Cotrim tcotrim@mediain.pt

Receber um telefonema e ser convidado a melhorar de vida é o sonho de qualquer empregado. Como chegar a este estado de arte? O que precisa de fazer para ser uma estrela cintilante no universo do mercado de trabalho? Amândio da Fonseca, administrador executivo da Egor e empresário do princípio ao fim. Eu com-pro um determinado candidato que se sabe vender e ele compra-me a

responder ao meu anúncio. Depois a empresa compra um dos candidatos que lhe apresento, e o escolhido pode ou não comprar o trabalho que a empresa lhe propõe...

Está na altura de desenvolver o seu marketing pessoal, tornando-se a si próprio uma marca ou serviço. Faça um teste rápido: o que dizem as pessoas sobre si quando falam no seu nome? Está na hora de criar a sua marca pessoal. O primeiro pas-

Como ser caçado por um 'head hunter'?

Para Duarte Ramos, sénior manager da Hays, a melhor forma de atrair a atenção das empresas que dedicam à actividade de caçar talentos ('head hunting') é desenvolver e manter contactos profissionais, utilizar networking, recorrer a ferramentas online, desenvolver actividade de lobbying, associativismo e de promoção da sua experiência profissional através de uma experiência constante. Solidade Carvalho Duarte, partner da Transsearch, além destas características, destaca o desempenho acima da média.

Uma opinião partilhada por Ana Teixeira, administradora da MRI Worldwide, que acrescenta: "Dar-se a conhecer de uma forma proactiva mas discreta junto dos head hunters." Sonia



Dê-se a conhecer de uma forma proactiva mas discreta junto das empresas de executive search.

Ana Teixeira
Administradora da MRI

so é a embalagem. Quando compra fruta não adquira a mais apetitosa e succulenta? Pois acontece o mesmo com os candidatos. A primeira impressão é a que fica!

Eis algumas dicas. Cuidado com a aparência – estilo banho tomado, unhas cortadas, cabelo penteado, dentes lavados – ria-se, ria-se, há quem negligencie estes aspectos. A saúde é fundamental, por isso adote comportamentos saudáveis. Faça desporto, caminhadas, vá à piscina, dance e coma bem. Já agora dumna as horas suficientes. O traje deve ser adequado a cada ambiente, assim como os acessórios e cosméticos. Um perfume que empestre a sala quando você passa não é recomendável.

A postura. Muito importante. Uma postura elegante ao caminhar mostra altivez, autoconfiança e independência. Ao falar não diga frases como "telefone", "p'ái", etc. Leia jornais e revistas. Cultive-se e caso escreva um mail ou carta de apresentação cuidado com os erros ortográficos. O segundo passo é o conteúdo, embora o "design" seja importante não basta o trabalho de "photoshop". A embalagem pode

Pinho, partner da Ray & Berdston, refere que a empregabilidade dependerá cada vez mais da atitude pessoal dos profissionais, o que inclui estar ligado ao mercado, ter uma atitude de aprendizagem constante e exploração de novas oportunidades dentro e fora da empresa.

Maria Glória Ribeiro, partner da AMROP, termina: "Quanto maior for o nível de formação e especialização maior será a probabilidade de ser detectado e abordado por empresas de executive search. Deve-se, estar em permanente actualização e procurar ascender a cargos de maior notoriedade e responsabilidade."

Se quer mudar de emprego, não recie contactar uma empresa de executive search. O seu segredo fica guardado.

Fui despedido. E agora?

- Aprenda a lidar com a perda de emprego. Expresse os sentimentos aos familiares e amigos. Não parta para uma nova experiência sem enterrar o passado.
- Organize as finanças. Corte nos gastos supérfluos.
- O primeiro impulso será pegar nos classificados e devorar todos os anúncios. Calma. Primeiro reúna a sua documentação profissional e planeie uma estratégia. Já que a vida o empurrou para uma pausa aproveite para pensar na carreira.
- Prepare um bom currículo. É uma ferramenta de marketing pessoal.
- Faça uma lista de pessoas que possam ter conhecimento para uma oportunidade de emprego. As chamadas vagas ocultas.
- Utilize as empresas de executive search
- e de recrutamento através de candidatura exponencial. Prepare um bom currículo. Quando Maomé não vai à montanha...
- Informe-se sobre as empresas onde poderia e gostaria de trabalhar. Seja proactivo. Venda-se a essa organização explicando porque poderia ser um bom colaborador. Que mais-valias daria à empresa.
- Se tem em mira uma empresa, lute pelo lugar mas ligue à pessoa certa.
- Prepare a entrevista mas não perca horas a treinar em frente ao espelho. Seja você próprio.
- Gerir a carreira é fundamental. Se continuar na mesma profissão aposte na formação, ou então, comece o seu próprio negócio.