

CLIENTE INVENTARIOS

¿Qué PIENSA y SIENTE?

B2C
B2B

Preocupación por el salario al final de mes

Odio y repulsión hacia su trabajo, se siente uno más.

Pereza por madrugar y usar el transporte público

Hay candidatos que no saben venderse

La prioridad debe ser el match entre el candidato y la empresa

Ambiente de trabajo que no ofrece oportunidades de crecimiento

La felicidad es que llegue el viernes y los lunes son una pesadilla

No se puede conseguir un buen empleo sin un título y experiencia

El mercado está saturado y sólo hay oportunidades para programadores

Hay despidos masivos por todos lados

Personas que trabajan en modo automático y esperan el fin de semana para descansar

¿Qué VE?

Candidatos que no están interesados en aplicar a vacantes, o no se desempeñan bien en una entrevista y Empresas que ponen trabas por contratar

¿Qué OYE?

Hay muchos candidatos, pero pocos que cumplan los requisitos

Hay mucha competencia entre reclutadores para conseguir candidatos

¿Qué HACE?

Trabaja de lun-vie de 8am a 6 pm y sab. De 8 am – 4 pm

¿Qué DICE?

Está aburrido de su trabajo porque no aprende nada nuevo, ni tampoco lo valoran

Los candidatos no se conocen bien y tampoco tienen claro su valor agregado

Usa LinkedIn y otras plataformas para hacer Sourcing, y leen muchas HV

Hace entrevistas para filtrar y analiza el fit cultural de candidatos y empresas

Envía Hojas de Vida a todas las vacantes que vea.

No tengo tiempo para disfrutar con mi familia y amigos

ESFUERZOS

Reservar tiempo para entrevistas de trabajo

Compartir su información de requerimientos y demanda del mercado

RESULTADOS

Aprendizaje exponencial en empresas a la vanguardia

Replantear su proyecto de vida

Hacer networking y darse a conocer

Dar feedback sobre el perfil de los candidatos

Vivir y ganar dinero de su pasión

Flexibilidad horaria y libertad geográfica

Vincular a la empresa a candidatos que hacen match a nivel de requerimientos y a nivel cultural