

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

Ambiente de trabajo que no ofrece oportunidades de crecimiento

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

Hay candidatos que no saben venderse

¿Qué PIENSA y SIENTE?



CLIENTE INVENTARIOS

Hay despidos masivos por todos lados

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

¿Qué VE?

Hay muchos candidatos, pero pocos que cumplan los requisitos

Hay mucha competencia entre reclutadores para conseguir candidatos

¿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

No tengo tiempo para disfrutar con mi familia y amigos

¿Qué HACE?

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

Envía Hojas de Vida a todas las vacantes que vea.

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

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

ESFUERZOS

Reservar tiempo para entrevistas de trabajo

Hacer networking y darse a conocer

Compartir su información de requerimientos y demanda del mercado

Dar feedback sobre el perfil de los candidatos

Replantear su proyecto de vida

RESULTADOS

Vivir y ganar dinero de su pasión

Aprendizaje exponencial en empresas a la vanguardia

Flexibilidad horaria y libertad geográfica

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