

Een gevecht?



Advies
groep'88

Experts in werving & selectie

88

Nu het aantal vacatures in de zakelijke dienstverlening snel toeneemt en het aantal kandidaten (accountants en fiscalisten) minder wordt, ontstaat het 'gevecht' om die ene kandidaat.

Ongeveer 8 jaar geleden hebben we dezelfde situatie gehad en dat leverde toen soms bizarre situaties op. Salarissen die de pan uitrezen, nog grotere auto's en allerlei andere excessen. Als je je als kandidaat nu oriënteert op de arbeidsmarkt, dan zal je gemakkelijk in de situatie terecht komen dat je kan kiezen uit twee of drie aanbiedingen. Prachtig natuurlijk; echt kunnen vergelijken betekent een nog bewustere keuze voor je nieuwe werkgever. En hopelijk niet alleen op salaris!

Keerzijde:

De keerzijde van dit gevecht is dat kantoren zich beter (kunnen) gaan voordoen en gemakkelijk de spreekwoordelijke 'worst' voorhouden. De nood om iemand aan te nemen wordt groter waardoor men geneigd is de wereld mooier voor te doen dat deze in werkelijkheid is. Wees je, als kandidaat, hiervan bewust als je je rechtstreeks oriënteert. Heb je een onderbuikgevoel, vraag door tot je gevoel goed is. En misschien wel de gouden TIP: zet nooit na één gesprek je handtekening. Hoe mooi het aanbod er ook uitziet. Vraag rond in je netwerk, check LinkedIn profielen van oud-medewerkers en pleeg eens een telefoontje. Verrassend wat daar uit kan komen.

Geschreven door
Martijn Betgem *recruiter Tax*
Adviesgroep '88
www.groep88.nl

Oriënteer je je via een intermediair (bijvoorbeeld een werving- en selectiebureau of detacheerder), hou dan de volgende tips in het achterhoofd.

Tips:

1. Ga na of je met een specialist te maken hebt. Alleen deze intermediairs kennen jouw markt, het vak en de verschillen tussen de diverse kantoren. Maar ook de wegen om bij de beslisser aan tafel te komen.
2. Houd altijd de regie en neem geen genoegen met 'zodra we iets hebben, dan nemen we contact met je op'. Vraag altijd bij welk bedrijf of kantoor de intermediair je cv voorlegt. Voorkom dat je cv zonder jouw medeweten terecht komt meerdere bedrijven/ kantoren. Dit is slecht voor je naam. Bovendien krijg je vaak ook geen terugkoppeling over bijvoorbeeld de reden van afwijzing.
3. Check of men anoniem werkt. Zo voorkom je dat je naam en cv bij bedrijven en kantoren bekend wordt. Je wil niet in tig administraties staan. Bij veel kantoren werkt men tegenwoordig met recruitment software en komt na 3 jaar alsnog naar boven dat je c.v. daar in het verleden is aangemeld door een intermediair.
4. Voordat je een keuze maakt is het verstandig om de consultant of recruiter te volgen via bijvoorbeeld LinkedIn, een blog of Twitter.

Voordeel intermediair?

Een goede intermediair weet hoe jouw kandidatuur op de juiste wijze moet worden gepositioneerd en bij welke beslisser. Deze intermediair weet alle sterke punten uit je c.v. uit te lichten en weet ook waar de rek zit tussen functie-inhoud, ervaring en salarismensen. Uiteraard kent hij de markt door en door, check daarvoor het LI profiel van betrokkene voor een goed beeld.



Adviesgroep '88 is een gespecialiseerd bureau voor de werving & selectie van Accountants en Fiscalisten. Sinds 1988 hebben wij al meer dan 1500 kandidaten succesvol bemiddeld naar een nieuwe uitdaging. Voor meer info, bel met een van onze consultants op: 0297-241459 of check onze website: www.groep88.nl

