



Solliciteren als CFO?

De do's en don'ts op een rij.

CFO en op zoek naar een nieuwe uitdaging? Stop! De eerste sollicitatiefout heb je zojuist gemaakt. Waarom gebruik je de term chief financial officer of kortweg CFO? Klinkt het minder interessant als je op een verjaardag vertelt dat je financieel directeur bent? Het gebruik van Engelse functietitels bespraken we al eerder in een blog over jeukwoorden in vacatureteksten ([link](#)). Vanaf nu hebben we het daarom gewoon over de financieel directeur en in dit blog vertellen we je precies wat je moet doen en laten om die nieuwe baan te bemachtigen.

Wees jezelf

Ook een financieel directeur is gewoon een mens en het is daarom niet nodig om jezelf belangrijker te maken dan de persoon die tegenover je zit. Ja, je hebt misschien een indrukwekkender arbeidsverleden dan je gesprekspartner, maar ga niet naast je schoenen lopen. Bedenk je dat de kans het grootst is dat ze je aannemen, wanneer je gesprekspartner je aardig vindt. Dat betekent niet dat je gaat hielen likken, maar jezelf groter voordoen dan je bent of een denigrerende houding, dragen er zeker niet aan bij dat je sympathiek wordt gevonden.

Vertel eerlijk wat je kunt

Dit lijkt een open deur, maar het zal je verbazen hoeveel er wordt gelogen tijdens sollicitatiegesprekken. Ook door directeurs. Bij een vervolgesprek val je ongetwijfeld door de mand en je kunt daarom beter toegeven dat je ergens geen verstand van hebt of een bepaalde situatie nog niet eerder bent tegengekomen. De interviewer zal het waarderen dat je hierin transparant bent en dit komt het gesprek alleen maar ten goede. Heb je jouw werkervaring op de financiële afdeling opgedaan of bestond jouw vorige functie uit strategische werkzaamheden? Vertel dat dan. En vertel ook waarom juist die ervaring jou de ideale kandidaat maakt.

Durf STARR te zijn

Je werkzaamheden voer je iedere dag uit en dat je daar goed in bent, daar bestaat geen twijfel over. Solliciteren daarentegen is een vak apart en om over te brengen waar je goed in bent, vraagt de nodige vaardigheden. Schrijf voor jezelf een situatie uit waarmee je laat zien wat jouw verdiensten zijn geweest. Gebruik daarbij de STARR-methodiek. Schets de situatie en vertel wat jouw taak was binnen het proces. Welke acties heb je ondernomen en wat was het resultaat daarvan? Tot slot beschrijf je wat je in het vervolg anders zou doen of waar je juist in uitblonk (reflectie).

Het voordeel van het toepassen van deze methodiek is dat je aan je gesprekspartner laat zien dat je niet alleen een kei bent in je werk, maar ook het solliciteren serieus neemt. En juist dat zet je op voorsprong ten opzichte van de overige kandidaten. Succes!



Experts in werving & selectie