

БЕЗ ДОВЕРИЯ В РЕКРУТИНГЕ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО



Андрей Устюжанин,
генеральный директор
ООО "Кадровый Центр Эксперт"

❗ **Насколько важна в рекрутинге личность генерального директора?**

– Я думаю, что личность генерального директора важна в любом бизнесе, ибо человек часто выстраивает компанию, похожую на него. Если генеральный директор одержим великими целями, он транслирует их своим сотрудникам, и организация их достигает.

Я недавно вообще задумался о роли личности предпринимателя, человека дела в истории. Например, имена Хонды, Форда, Эдисона звучат скромнее, чем Наполеона, но для человечества они принесли гораздо больше пользы.

От руководителя в значительной степени зависит настроение людей. Человек, который управляет, берет на себя ответственность за своих людей, за их работу, за их удачи и промахи, за то, чтобы корабль его бизнеса благополучно преодолевал все штормы и мели и замечательно шел по волнам. Можно вдохновлять на свершения, а можно испортить настроение одним словом. От директора зависит – «строить замки или рыть могилы». Если он «...весел и спокоен и забыл число своих утрат...» (эту песню я очень люблю напевать в минуты хорошего настроения), то передает это свое состояние сотрудникам.

Кроме того (конкретно в нашем бизнесе), мы пока сравнительно небольшое агентство, и я могу позволить себе роскошь и удовольствие постоянно общаться со своими постоянными клиентами. В этом слу-

Для справки: «Кадровый Центр Эксперт» образован в 2003 году. Основная специализация – подбор персонала в области ИТ, телекоммуникаций, маркетинга, PR, рекламы, производства и продаж инженерных систем и оборудования, финансов, FMCG, ВЭД.

чае и от консультанта, и от меня зависит отношение к нам заказчика. Чем человек старше, тем труднее ему приобретать друзей. Одна из самых важных вещей, которую я очень ценю в своей работе, та, что в процессе долгого сотрудничества устанавливаются дружеские отношения. Это редкая и очень ценная возможность – приобрести друзей. В общем, личность генерального важна, и быть им хорошо.

❗ **Как вы относитесь к проведению заказчиком тендера на закрытие вакансии?**

– На начальном этапе я это всячески приветствую. Я уверен в своих менеджерах и считаю, что они, скорее всего, тендер выиграют.

Мне нравится атмосфера соревнования, она бодрит и держит в тонусе. И когда нашими силами закрывается вакансия, испытываешь не только чувство глубокого удовлетворения от хорошо выполненной работы, но и настоящее удовольствие от победы, вырванной в упорной борьбе. А вот потом, честно говоря, хочется, чтобы они сказали, что «какие вы классные», и работали только с нами.

❗ **В чем, на ваш взгляд, основа успешного выполнения заказа?**

– Я думаю, что основой является искреннее и глубокое желание помочь своему заказчику в его бизнесе, направив к нему именно того человека, который сможет решить его проблемы.

Нужно иметь отработанную технологию подбора и уметь устанавливать партнерские отношения с заказчиком. Нужно любить свою работу и получать удовольствие от нее. Нужно быть профессионалом своего дела и при этом постоянно совершенствовать свое мастерство.

❗ **Существует ли проблема доверия между кадровыми агентствами и компаниями-клиентами?**

– Зачастую мы начинаем работать еще до подписания договора, потому что час-

то заказчику специалист необходим «вчера», а на подписание необходимых бумаг требуется время в бюрократических инстанциях заказчика. В то же время в начале сотрудничества с компанией бывает, что слышишь слова о работе с каким-либо предыдущим агентством, которое не предоставило замену кандидату, отняло время, не предоставив нужных людей, и т.п.

С другой стороны, например, одна дама-заказчик долгое время использовала нашего замечательного менеджера Наталью Михалину в качестве психотерапевта. Ей приходилось беседовать с заказчицей по телефону каждый день в течение часа, а потом эта дама уволилась из компании, а компания не заплатила нам за наши услуги, за подобранного человека, хотя договор в этом случае был заключен.

Мы как-то беседовали с А.Н. Ларчевым, вице-президентом компании «Пять звезд», обсуждали тезис, что «человек, не имеющий иллюзий, не испытывает разочарований». Решили, что человек, постоянно движущийся вперед, просто не обращает внимания на разрушающиеся иллюзии. Это как кошки, которые проваливаются под ногами. Он уже убежал дальше и видит следующую цель. Хотя мне искренне жаль каждую сторону, когда такие случаи происходят. Потому что когда вкладываешь в дело всю душу и силы, конечно, хочется, чтобы все получалось.

И все же я верю, что наш российский бизнес придет к пониманию того, что репутация дороже денег.

Доверие лежит в основе нашего бизнеса. Без него просто нечего делать в рекрутинге.

❗

кадровый центр
ЭКСПЕРТ
подбор Вашего персонала
<http://www.expertcompany.ru>
e-mail: info@expertcompany.ru
Тел.: 208-70-83, 208-04-82