

# InterSearch News

The Executive Search and Recruitment Newsletter

Τεύχος 101, Σεπτέμβριος 2010

Εκδίδεται μηνιαίως από την  
**Συμβολή InterSearch Greece**  
Βασ. Σοφίας 54, 115 28 Αθήνα  
τηλ. 210 7294720, fax 210 7294725

e-mail: [info@symvoli-intersearch.gr](mailto:info@symvoli-intersearch.gr)

please visit our web site:  
[www.symvoli-intersearch.gr](http://www.symvoli-intersearch.gr)

## Καλό Φθινόπωρο

Καθώς οι περισσότεροι έχετε επιστρέψει πλέον από τις καλοκαιρινές διακοπές σας, θα ήθελα να ευχηθώ σε όλους καλό φθινόπωρο, με υγεία και ανάκαμψη!



Θέλω να πιστεύω πως τα χειρότερα έχουν περάσει για την Ελληνική οικονομία. Σε ατομικό επίπεδο, όσον αφορά την τσέπη του καθενός μας, θα υπάρξουν δύσκολες μέρες, προσωπικά όμως διακρίνω πλέον το παροιμιώδες φως στην άκρη του τούνελ.

-Χάρης Καραολίδης, Partner

## Σε αυτό το τεύχος:

- Καλό Φθινόπωρο
- Το Βιβλίο του Μήνα:  
Bury My Heart at  
Conference Room B
- Executive Search: Τέχνη  
ή Επιστήμη;
- Τα Νέα της InterSearch  
Worldwide
- Προοπτικές - Τάσεις -  
Στοιχεία για την Αγορά  
Στελεχών και το HR

## Το Βιβλίο του Μήνα: Bury My Heart at Conference Room B

Ο Stan Slap είναι ο ιδρυτής της εταιρείας συμβούλων επιχειρήσεων Slap. Έχει πελάτες όπως η Microsoft, η Hewlett Packard, η HSBC και η Viacom. Η ειδικότητα του Stan Slap είναι να δημιουργεί κλίμα δέσμευσης μεταξύ των στελεχών, του προσωπικού και των πελατών των επιχειρήσεων που συμβουλεύει, και στο βιβλίο του [Bury My Heart at Conference Room B: The Unbeatable Impact of Truly Committed Managers](#) (Portfolio, Αύγουστος 2010) μοιράζεται με τον αναγνώστη τις τεχνικές που χρησιμοποιεί εδώ και χρόνια για να βελτιώσει την απόδοση των πελατών του.

Καθώς τη στιγμή που γράφονται αυτές οι γραμμές το βιβλίο δεν έχει ακόμα κυκλοφορήσει, αντί της δικής μας άποψης για τα περιεχόμενά του, παραθέτουμε σχόλια αυτών που το έχουν διαβάσει:

- "Σας προτρέπω να ακολουθήσετε τον Stan Slap εκεί όπου με τόλμη μας οδηγεί. Έχει τις απαντήσεις στο πώς μια καριέρα στο management μπορεί να εμπλουτίσει και βελτιώσει τη ζωή μας." – Geoff Colvin, συγγραφέας του *Talent Is Overrated*, αρχισυντάκτης του *Fortune*
- "Ο Slap έχει δημιουργήσει τον απόλυτο οδηγό αναφοράς για όσες εταιρίες ζητούν το μέγιστο από τους managers τους και όσους managers ζητούν το μέγιστο από τις επιχειρήσεις τους. Το βιβλίο είναι συναρπαστικό, σε προκαλεί να σκεφτείς, εφαρμόσιμο. Δεν είναι απλώς "must read", είναι "must experience!" – Jack Calhoun, πρόεδρος, Banana Republic
- "Πρέπει να διαβάσετε το *Bury My Heart at Conference Room B*... Είναι ένα ζεστό, πνευματώδες βιβλίο που θα κάνει εσάς καλύτερο άνθρωπο και την εταιρεία σας καλύτερο οργανισμό." – Ken Blanchard, συν-συγγραφέας του *The One Minute Manager(r)* και του *Leading at a Higher Level*
- "Η ανθρωπιά σε κάθε οργανισμό, είτε επαγγελματικό είτε πολιτικό, θα μας σώσει. Ο κόσμος χρειάζεται αυτό το βιβλίο." – Amir A. Dossal, executive director, OHE



## Executive Search: Τέχνη ή Επιστήμη;

Το executive recruitment δεν είναι μια ακριβής επιστήμη. Έχει μεν αρκετά στοιχεία επιστημονικής μεθοδολογίας (εντοπισμός υποψηφίων, συλλογή στοιχείων γι' αυτούς, αξιολόγηση), αυτά όμως πρέπει να συνδυάζονται με την τέχνη της δημιουργίας και ανάπτυξης σχέσεων, του networking, της επικοινωνίας και της επιρροής. Οι καλύτεροι executive recruiters ξέρουν σε ποιες εταιρείες να ψάξουν για υποψήφιους και πώς να τους επηρεάσουν ώστε να τους κινήσουν το ενδιαφέρον για τη θέση που θέλουν να καλύψουν. Αυτή η δύναμη επιρροής είναι ιδιαίτερα σημαντική σε μία αγορά όπου το ίδιο στέλεχος είναι περιζήτητο από αρκετές εταιρείες ταυτόχρονα.

Όταν δίνετε ένα έργο σε σύμβουλο εξεύρεσης στελεχών, η επένδυσή σας θα πρέπει να σας δώσει πίσω, μεταξύ πολλών άλλων, τα εξής:

- Μία αντικειμενική, εξωτερική ματιά σχετικά με τον προς κάλυψη ρόλο και τις ανάγκες της εταιρείας
- Μια πηγή πληροφοριών με πρόσβαση σε "passive" υποψήφιους και κρυμμένες, δυσπρόσιτες δεξαμενές ταλέντου
- Έναν αυστηρό, μεθοδικό αξιολογητή δεξιοτήτων και προσόντων, που δεν παραλείπει να ελέγχει και να διασταυρώνει συστάσεις
- Ένα συνεργάτη που μοιράζεται μαζί σας πολύτιμες πληροφορίες από την αγορά
- Ένα πρεσβευτή της εταιρείας σας

Μην εμπιστεύεστε τους μυστικοπαθείς recruiters. Οι καλύτεροι recruiters δεν φοβούνται να μοιραστούν τη γνώση τους μαζί σας, παρόλο που γνωρίζουν ότι δεν θα αμειφθούν πάντα για τη βοήθεια που προσφέρουν. Και από τη δική σας πλευρά, φροντίστε ώστε να υπάρχει μια σταθερή ροή επικοινωνίας με τον σύμβουλο: Συμφωνήστε εξ αρχής σε πόσες εβδομάδες θα σας παρουσιαστούν οι υποψήφιοι, και ζητήστε να έχετε εβδομαδιαία ενημέρωση για την εξέλιξη του έργου: Ποιοι και πόσοι υποψήφιοι εντοπίστηκαν και προσεγγίστηκαν, ποιο ήταν το αποτέλεσμα της επικοινωνίας, ποιες είναι οι δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο σύμβουλος στην εκτέλεση του έργου κλπ.

### **Το Ρητό του Μήνα:**

*"All my life as a musician, I have striven for perfection. It has always eluded me. I surely had an obligation to make one more try."*

- Giuseppe Verdi

## Τα Νέα της InterSearch Worldwide



Ο Walter Rach, επικεφαλής του γραφείου της Cook Associates/InterSearch USA στο Σικάγο, λάνσαρε πρόσφατα το προσωπικό του blog, "Food For Thought", το οποίο εξετάζει θέματα που έχουν να κάνουν αποκλειστικά με τον κλάδο Food & Beverage στον οποίο ο Walter εξειδικεύεται. Το blog ανανεώνεται κάθε Τρίτη και βρίσκεται [εδώ](#).



## Προοπτικές - Τάσεις - Στοιχεία για την Αγορά Στελεχών και το HR

Ακολουθούν μερικά ενδιαφέροντα στοιχεία από μία ανθολόγηση ερευνών, μελετών και άρθρων που δημοσιεύθηκαν τις τελευταίες εβδομάδες:

**Το ποσοστό των εργοδοτών που αναφέρει κάτι που να σχετίζεται με το talent management ως μία από τις τρεις βασικές προτεραιότητες για την επόμενη πενταετία:**

Leadership succession	29%
Leadership training/development	28%
Succession planning	20%
Key talent / high potentials	19%
Workforce planning	19%
Employee engagement	19%
Compensation competitiveness	19%
Talent acquisition	16%
Unwanted turnover	16%
Performance management	14%
Aging workforce	13%
Workforce training	8%
Talent management technology	7%

**Πηγή:** Mercer, έρευνα μεταξύ HR leaders σε 400 περίπου εταιρείες

Σύμφωνα με τον δείκτη Recruiter Confidence Index (RCI) του ExecuNet.com, ο οποίος δημοσιεύεται κάθε μήνα από το Μάιο του 2003, η αισιοδοξία των executive recruiters για τις προοπτικές της αγοράς εξέλιξης στελεχών το τρέχον τρίμηνο βρίσκεται στα υψηλότερα επίπεδα των τελευταίων δύο ετών. Πιο συγκεκριμένα, το 51% των 174 στελεχών εταιρειών executive search που απάντησαν θεωρεί πως η αγορά θα βελτιωθεί μέχρι το Σεπτέμβριο, ενώ το 58% αναμένει βελτίωση της αγοράς μέχρι τα τέλη του 2010.

Με δεδομένη την αύξηση της ανεργίας και καθώς οι recruiters λαμβάνουν καθημερινά περισσότερα "unsolicited" βιογραφικά παρά ποτέ, το κλαδικό newsletter Recruiting Trends πραγματοποίησε μία έρευνα με τη συμμετοχή 111 recruiters, σχετικά με τα στοιχεία που οι recruiters βρίσκουν πιο ενδιαφέροντα στο βιογραφικό κάποιου ανέργου. Μεταξύ των ευρημάτων, η έρευνα δείχνει πως το 81% των recruiters είναι πιο επιεικείς σήμερα απέναντι σε χρονικά "κενά" στο βιογραφικό, το 89% των recruiters εκτιμά την εθελοντική εργασία σε περιόδους ανεργίας, και το 93% είναι θετικοί απέναντι σε προσωρινά ή consulting assignments σε αντίστοιχες περιόδους.

Η Συμβολή είναι μία από τις παλαιότερες και πλέον καταξιωμένες εταιρείες συμβουλευτικής επιχειρήσεων στην Ελληνική αγορά. Ιδρύθηκε το 1988 και παρέχει υπηρεσίες σε θέματα εξεύρεσης στελεχών και human capital consulting. Από το 1995 η Συμβολή είναι αποκλειστικός εταίρος για την Ελλάδα της InterSearch Worldwide, η οποία αποτελεί ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα εξεύρεσης, επιλογής και αξιολόγησης στελεχών παγκοσμίως, με 97 γραφεία σε 45 χώρες.

Copyright © 2010, Συμβολή - InterSearch Greece

