## 20/12/2013 - Nadar contra a maré pode ser a solução para uma nova colocação no mercado

*Aprenda a tirar proveito da "dança das cadeiras" que acontece nas empresas*

É comum, para a maioria dos profissionais, acreditarem que o início de ano não é um bom momento para buscar um novo emprego. Ledo engano. É preciso romper com o padrão de “O Brasil só começa após o Carnaval”. Segundo Madalena Feliciano, diretora de projetos da empresa Outliers Careers, é possível comprovar, por meio de números até, que em janeiro e fevereiro existem excelentes posições no mercado de trabalho em aberto.
Um dos motivos é que grande parte das empresas tem seus orçamentos fechado em dezembro e um novo orçamento aberto em janeiro. “Dessa forma, é no início do ano que as empresas fazem planejamentos e possíveis contratações. Elas traçam suas novas metas em busca de melhores resultados e, muitas vezes, para poder atingi-los, contam com aumento dos postos de trabalho”, explica a especialista.
Pode-se afirmar com propriedade que o mercado de trabalho não pára nesse período – e, diferentemente do que muitas pessoas pensam, ele nem desacelera. “O mercado continua com muitas oportunidades e, muitas vezes, com dificuldades reais para fechar posições pela falta de profissionais que estão ‘de férias’ e que deixam para buscar pelas vagas somente após o carnaval, portanto nadar contra a maré é de fato uma ótima solução para uma colocação no mercado”, comenta.
Nessa época ocorre o inverso do resto do ano – ao invés de existirem menos ofertas e maior procura, ocorre uma maior oferta de emprego, já que empresas precisam de funcionários, estão com o budget renovado, mas uma menor procura por parte dos profissionais, portanto o ideal é não perder tempo e seguir algumas dicas.
“Manter o foco, ou seja, ser persistente e aproveitar o momento de menor competição para dar uma virada. Ter determinação, não procurar seu novo emprego pensando apenas no melhor salário, - busque vagas adequadas à sua experiência e, principalmente, foque nas oportunidades em que possa exercer uma atividade que realmente gosta. Dessa forma, o profissional terá chances de mostrar um melhor resultado, e certamente, poderá chamar a atenção de seus líderes e concorrer a oportunidades de crescimento dentro da própria empresa, portanto ser flexível com sua negociação salarial é muito importante, assim como não deixar as oportunidades passarem”, alerta.
Outras duas dicas que Madalena comenta que são extremamente importantes são manter-se confiante e ser sincero. “Com certeza, seguindo esses passos, haverá mais chances de mostrar resultados e dar uma guinada na carreira”.
Outliers Careers (11) 2737-1724

Toda Comunicação