27/03/2014 - Um em cada quatro candidatos rejeita proposta em processos seletivos, revela pesquisa

Levantamento da Page Personnel mostra que profissionais das áreas de TI, Finanças e Engenharia são os que mais recusam ofertas de emprego

As empresas estão enfrentando um verdadeiro “leilão” para atrair novos talentos. É o que revela levantamento realizado pela Page Personnel, uma das maiores empresas globais de recrutamento especializado de profissionais técnicos e de suporte à gestão, parte do PageGroup.
De acordo com levantamento da consultoria, um em cada quatro candidatos tem rejeitado propostas de emprego em processos seletivos.
Analistas e coordenadores das áreas de TI, Finanças e Engenharia, onde os salários variam de R$ 4 mil a R$ 8 mil, são os profissionais que mais contribuem para esse cenário.
“Com a falta de talentos no mercado, os candidatos perceberam que conquistaram um poder de negociação. Hoje os profissionais tem um poder de barganha maior e isso tem impactado nas negociações entre candidatos e empresas. Temos acompanhado muitos processos onde o candidato tem desistido na reta final do processo. Isso acontece muitas vezes em decorrência das contrapropostas que esses profissionais recebem das companhias onde trabalham”, conta Roberto Picino, diretor geral da Page Personnel.
De acordo com o especialista, é preciso ter muito cuidado ao declinar uma proposta em um processo seletivo, especialmente nas etapas finais. “Esse mesmo candidato que declina a oferta numa fase tão importante, tem de ter muito cuidado e saber como e quando fezê-lo. Isso pode impactar diretamente na carreira dele. Ele pode deixar de ser convidado para participar de futuros processos seletivos. Outro aspecto que ele deve ponderar é em relação ao seu atual momento na companhia que atua. Têm de pesar sua trajetória e ver se realmente vale mesmo à pena aceitar uma proposta financeira mais vantajosa. Nem sempre é o que prevalece na carreira”, ensina.

Veja abaixo mais algumas dicas de Roberto Picino ao participar de processos seletivos:

- Reflita bastante antes de buscar uma nova oportunidade no mercado. Se essa for a sua opção, esteja convicto de que chegou o momento de mudar de ares profissionais.
- Trocar de emprego é uma opção que cabe apenas ao candidato. Se é isso que deseja, não aceite contraproposta. Se fizer o contrário, mostra que não está convicto de seus propósitos e não está preparado para aceitar a proposta de outra empresa. Há um elo de confiança que pode ser quebrado com a empresa atual se ficar e prejudicar sua imagem com o mercado.
- O candidato tem todo o direito de negociar durante a participação de um processo seletivo. Mas isso tem de ser feito às claras com o recrutador. Deve ser dito qual é seu salário atual, benefícios e dizer qual o percentual que espera lá na frente. Negociar na fase final de maneira exposta pode ser visto como “leilão”.

Sobre a Page Personnel - A Page Personnel faz parte do PageGroup, consultoria global de recrutamento especializado. É responsável pelo recrutamento de profissionais técnicos e de

suporte à gestão. Possui três escritórios no Brasil com as unidades de negócio Page Personnel (Vagas Efetivas), Page PCD (Pessoas com Deficiência), Page Talent (Estágios e Trainees) e Page Interim (Temporários e Terceiros).

Conteúdo Comunicação