



ESPECIAL Trabalho & Companhia

Quem é José Bancaleiro?

» Actual director de Recursos Humanos do Banco Finantia

» Licenciado em Direito, tirou vários cursos de Gestão de Recursos Humanos, de magistrado judicial e MBA em marketing

» Publicou livros de RH e comportamento organizacional



MÓNICA MOUTAS

NA PROCURA DO PRIMEIRO EMPREGO NÃO TE ESQUEÇAS

Evita a conversa da treta

OS ESTUDOS ESTÃO QUASE NA FASE TERMINAL. A VIDA BOA (OU NÃO) DE ESTUDANTE É PASSADO E AGORA É ALTURA DE ENCARAR UMA NOVA REALIDADE: A PROCURA DO PRIMEIRO EMPREGO. SERÁ QUE DE FACTO ESTÁS PREPARADO PARA ENFRENTAR O SEMPRE DIFÍCIL MUNDO LABORAL? JOSÉ BANCALEIRO, UM DOS MAIS RESPEITADOS DIRECTORES DE RECURSOS HUMANOS DO PAÍS, DIZ COMO TENS QUE AGIR. LÊ ATENTAMENTE.

Edgar Amaral |
eeamaral@mundouniversitario.pt

Quais os principais passos que um recém-licenciado deve dar para enfrentar o mercado de trabalho?

Aquilo que as pessoas vão encontrar é o mercado de trabalho, onde existem as leis da oferta e as leis da procura. Em primeiro lugar, ter um objectivo muito claro. Depois é trabalhar no sentido de o atingir e fazer um plano de ataque, isto é, um plano de marketing. Para isso temos que pensar nos quatro P's do marketing: Produto, Preço, Praça (canais de distribuição) e Promoção.

Quer explicar melhor?

O primeiro P é trabalhar o produto: pensar em si como um produto e nas suas características. Isso passa por melhorar o CV em termos de conteúdo e de conhecimentos. O segundo P é o Preço, que não é um aspecto muito importante nesta fase. Prefiro pagar à empresa para um filho receber formação do que enviá-lo a outra empresa que lhe pague, porque há empresas aquelas que são excelentes escolas, que valorizam muito o currículo,

e onde é possível evoluir. E outras que não o fazem. O terceiro P é o "Placing", ou seja, canais de distribuição que podem ser desde resposta a anúncios, colocar o CV nas empresas de recrutamento, candidaturas espontâneas (seleccionar somente as empresas que nos interessam), tentando verificar se existem contactos nessas empresas e enviar directamente a uma pessoa específica. Atenção às empresas de recrutamento que se encontram nas universidades e nos eventos/colóquios, é uma oportunidade de criar networking e conhecer pessoas. São também muito importantes os contactos pessoais, e para tal é necessário ter muita disciplina e coragem de enviar currículos porque às vezes não é fácil. O último P é de Promotion (Promoção). Interessa fazer um currículo muito bem estruturado, curto, sintético e adaptado a cada uma das oportunidades que possam surgir, assim como preparar bem as entrevistas.

Que tipo de linguagem se deve usar na criação do CV?

Nunca devemos pensar na maneira como o mercado vai lê-lo. Interessa saber que tipo de formação a pessoa tem a nível académico e ex-

periência profissional. Um dos aspectos que valorizo é haver, logo no início do CV, um pequeno resumo biográfico com o essencial da pessoa, mesmo antes da identificação. São três a cinco linhas no máximo, sintéticas, mas muito apelativas.

E o que é que o candidato deve evitar?

Deve essencialmente evitar conversa da treta. Aquela do "eu estou muito aliciado na sua empresa e sou um jovem dinâmico..." não dá. Uma coisa que valorizo é ver se têm outro tipo de interesses fora da escola, qual o nível cultural das pessoas, ou outro tipo de indicadores que mostram a abrangência da pessoa. Já que não tem experiência, iniciativa e dinâmica não faltam porque ao menos não passa as tardes no café.

Quais as características essenciais para vingar no mercado de trabalho?

Tem que haver capacidade de iniciativa, boas relações inter pessoais e trabalhar em equipa. Mais do que os conhecimentos técnicos (que se desvalorizam rapidamente), o que conta realmente são as "soft skills" (a empatia, a influência, a abertura de espírito).



Éspecial

TRABALHO & COMPANHIA. José Bancaleiro, guru de Recursos Humanos, ensina os truques todos para vingar no mercado de trabalho. p. 10