

Wysokiej klasy menedżerów nie znajdziemy w ogłoszeniach. Kluczowa jest sieć kontaktów, rekomendacje oraz direct search, które pozwalają skutecznie pozyskiwać kandydatów i poznawać ich oczekiwania zawodowe.

### **Relacje ponad ogłoszenia**

Tradycyjne metody rekrutacji, takie jak publikowanie ofert pracy, okazują się niewystarczające w przypadku kadry wyższego szczebla. Analizy Wyser Executive Search pokazują, że 60% managerów pozyskiwanych jest poprzez bezpośrednie poszukiwania, a 20% dzięki rekomendacjom i własnej sieci kontaktów.

Kandydaci pasywni, czyli osoby niezainteresowane zmianą pracy w danym momencie, stanowią znaczną część rynku. Skuteczne dotarcie do nich wymaga długofalowych relacji i narzędzi, takich jak LinkedIn, a także poleceń branżowych, które pozwalają lepiej ocenić kompetencje i dopasowanie do kultury organizacyjnej.

### **Ukryty rynek pracy i znaczenie bezpośredniego kontaktu**

Według globalnych danych 70–80% ofert pracy nie jest publikowanych publicznie, lecz funkcjonuje w ramach ukrytego rynku pracy. Bezpośrednie podejście pozwala skupić się na osobach najlepiej dopasowanych do potrzeb biznesowych, unikając masy przypadkowych aplikacji.

Relacje i znajomość rynku ograniczają ryzyko błędnych decyzji personalnych. W rekrutacji liczy się nie tylko doświadczenie, lecz także sposób podejmowania decyzji i dopasowanie do wartości organizacji.

### **Korzyści dla managerów i organizacji**

Networking przynosi korzyści nie tylko firmom, lecz także menedżerom. Pozwala szybciej dowiadywać się o ofertach, w tym niepublikowanych, oraz lepiej poznać potencjalnego pracodawcę. Proces rekrutacji powinien odpowiadać strategicznym potrzebom firmy i jednocześnie wspierać rozwój kariery kandydata.

Networking dostarcza również wiedzy o trendach rynkowych i zmianach w organizacjach, co pozwala doradcom executive search szybciej reagować na potrzeby rynku i proponować trafne rozwiązania personalne.

Połączenie relacji, rekomendacji i wiedzy rynkowej sprawia, że rekrutacja kadry zarządzającej staje się procesem strategicznym, przynoszącym wymierne korzyści zarówno organizacjom, jak i liderom.

*Źródło: IP*