

Chasseurs de têtes ; comment se faire cibler.

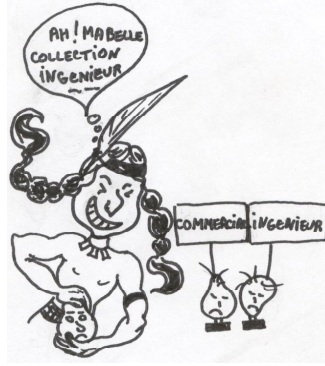
Comment dois-je m'y prendre avec les chasseurs de têtes ? Dois-je leur envoyer des CV ? Leur téléphoner pour prendre RDV ? Ou au contraire attendre patiemment qu'ils veuillent bien s'intéresser à moi ? ...

Autant de questions que tout cadre en quête de situation se pose un jour ou l'autre et il est bien compréhensible, et de surcroît conseillé qu'il se les pose.

Aujourd'hui plus que jamais, au vu de la pénurie de candidats dans beaucoup de domaines, le marché de l'emploi fait courir les chasseurs de têtes. Aussi, est-il plus courant qu'auparavant de se voir aborder par un professionnel de l'approche directe car les entreprises cherchent leurs collaborateurs de préférence parmi les « actifs » et débauchent chez leurs concurrentes. Mais attention toutefois de ne pas se laisser influencer par l'effet valorisant que peut revêtir le fait « d'être chassé », surtout aujourd'hui par conséquent ! On peut aisément être aveuglé et ne pas se rendre compte que l'offre de poste ne représente pas vraiment la valeur ajoutée escomptée. Gardez à l'esprit que vous avez toujours dans votre main 2 jokers : la liberté de dire « non » et celle de fixer vos conditions.

Pour entrer en relation avec un chasseur de tête, 2 solutions. Soit le contacter directement parce que votre profil est particulièrement recherché ou parce que vous occupez un poste à hautes responsabilités. Évitez alors de montrer que vous êtes dans l'urgence si tel est le cas et orientez le dialogue vers une exploration du marché afin que le consultant vous guide vers les créneaux correspondants à vos attentes et à votre compétence. Soit vous faire connaître indirectement en vous faisant remarquer par la diffusion d'articles ou de mémoires au sein de votre entreprise et du réseau professionnel.

Vous pouvez également vous faire connaître en étant, parallèlement à votre activité, formateur sur une discipline pointue, notamment auprès d'un public cadre. Mis en relation avec des chasseurs de têtes, n'hésitez pas à leur recommander une de vos relations dont vous êtes sûr et qui vous aide réciproquement. Il est en effet plus aisé de faire la promotion d'un tiers que la sienne propre. Auparavant, plutôt généralistes, les cabinets d'approche directe tendent à se spécialiser en recrutant des consultants par branche d'activité. Identifiez les cabinets par leurs cibles de prédilection et envoyez des candidatures ciblées elles-mêmes différemment pour éviter que les chasseurs de têtes ne vous réduise qu'à une fonction.



« Chasseur n'est pas réducteur, mais veillez tout de même à ne pas faire réduire votre tête à une seule fonction ».

Références :

- Le CERCOMM ou Guide des Conseils en Recrutement (chasseurs de têtes internationaux, cabinets spécialisés, identité des dirigeants ...)
- Le SYNTEC Recrutement (cbts de recrutement et d'approche directe par secteur, consultants ...)

L'annuaire des recruteurs « Usine Nouvelle »