

Recasens & Ros. Generación de Alternativas Profesionales

1 resultado(s) más de esta empresa en:
[Servicios » Recursos humanos](#)



Gran Via Corts Catalanes, 529, 1º 2ª
08011 Barcelona
Teléfonos: 93 452 16 14
Web: www.recasens-ros.com

Encontrar hoy trabajo o cambiar a uno mejor no es una misión imposible

Licenciado en Derecho por la UB y en Humanidades por la UOC, Guillem Recasens es Máster en Recursos Humanos por la UPC, MBA Internacional por ESADE y MBA por la European University. Desde hace más de una década centra su labor la generación de alternativas profesionales para sus clientes. En propia piel comprobó que era posible el cambio y ahora trabaja para conseguir que lo sea también en todo aquel que se lo proponga. Conocemos su metodología en la siguiente entrevista.



Usted habla con conocimiento de causa: siendo responsable de RR.HH. en una empresa le pidieron que tomara una decisión que afectaba directamente a todos sus trabajadores, pero decidió no hacerlo y marcharse usted ¿Ahí empezó su camino hacia el cambio?

Sí, y lejos de hundirme, lo que hice fue positivizar mi paro, pensar que el momento no era un final sino una apertura de caminos, una oportunidad para ver qué había en el mercado, para analizar mi valor añadido y para emprender un proyecto nuevo.

¿Cómo se trabaja el cambio?

Primero desde un punto de vista interno. Hay que empezar por ordenar las ideas y comprender cuál es nuestra utilidad en el mercado laboral ¿por qué alguien puede querer contratarme?, ¿qué puedo aportar? Es decir, se trata de transformar los deseos en objetivos. Para ello, hay que identificar los logros, basados en competencias profesionales. Y ello será lo que deberemos reflejar en un nuevo currículum que estructuraremos no por funciones, como suele ser habitual, sino por logros. No interesa que alguien diga qué silla ha calentado ni cuánto ha trabajado, sino qué ha conseguido. Hay que identificar el valor añadido de cada cual y plasmarlo en el CV. De este modo, un CV anodino y repetitivo se convierte en un CV con valor real y muy profesional. La

primera imagen nuestra se tiene a través de un CV, que refleja nuestra profesionalidad, y el cual nos permite acceder a entrevistas de trabajo. Y un CV pobre no nos ayuda precisamente a destacar. Y la inmensa mayoría de CV incluyen una interminable retahíla de funciones... que impiden hacerse una imagen profesional de la persona y fracasan. Hay que pensar que a igualdad de empleo, las funciones son casi idénticas. Sólo los logros nos diferencian de otra candidatura, porque son propios y genuinos. Y el diseño estético influye también: orden, estructura, claridad, etc.

¿Ahí entra también la inteligencia emocional?

Por supuesto. En el inicio de nuestra carrera profesional nos van a contratar por nuestros conocimientos. Pero en los sucesivos cambios de trabajo nos van a contratar por nuestras competencias. La inteligencia emocional ayuda a adquirir las competencias necesarias para conseguir un buen empleo, competencias tales como la proactividad, la fijación de objetivos, el liderazgo, la capacidad de trabajo en equipo y la gestión de conflictos, entre otras. Cuando ya sabemos por qué somos útiles hay que plasmarlo en un CV basado en resultados tangibles y trabajar la parte externa, es decir, salir al mercado de trabajo.

¿Y eso cómo se hace?

Siendo proactivos. Partiendo de la base que no sabemos cuándo va a aparecer una oportunidad, cuando surja, estaremos allí. Eso se puede hacer enviando el CV a empresas de selección de personal y estando atento a las ofertas, y si encajamos en una selección nos llamarán, y si no (lo más habitual) nos guardarán en su base de datos. Lo más efectivo es la gestión de los contactos. Y es que en España se ha calculado que el 85% del empleo está oculto, lo que quiere decir que se encuentra sólo a través de la adecuada gestión de nuestra red de contactos. Es una realidad: el 70% de los empleos se consiguen por contactos. Y eso hay que hacerlo exhaustivamente porque de los contactos surgen muchas oportunidades. Muchos de mis clientes acuden a mis servicios precisamente recomendados por algún cliente satisfecho, es decir, por mi red de contactos. Encontrar trabajo hoy o cambiar a uno mejor no es misión imposible. Oportunidades, haberlas haylas, pero hay que saber identificarlas.. Mis servicios, por tanto, son útiles desde una triple perspectiva: el asesoramiento para un crecimiento de mi cliente en la empresa donde está; o en un cambio de trabajo; o bien en la creación de un proyecto propio. Y finalmente, no es un servicio destinado sólo a ejecutivos, sino a profesionales de cualquier nivel que deseen mejorar profesionalmente y que no se escuden en la consabida crisis como excusa de su situación.