

הפנים העגומות של ההשמה בישראל – פול גאז בניוטרל

תתארו לכם את המצב ההיפותטי הבא : איש מכירות מתקבל לעבוד אצל לקוח.

ביום הראשון לעבודתו אומרים לו – " תשמע , הקולגה שלך ועוד כמה וכמה אנשי מכירות , יעבדו בדיוק על אותן עיסקאות שאתה אמור לסגור , ואף אחד מיכם לא יקבל שום תשלום חודשי קבוע בעבור עבודתו."

" כמו כן , יש לנו הרבה עובדים בחברה שמביאים לנו עסקאות בחינם על הדרך , כך שבכלל יש מצב שאף אחד מיכם כלל לא יתוגמל".

בנוסף , היה ואכן הצלחת לסגור את העסקה , ולאחר שהשקעת כל כך הרבה מאמצים במכירה , במידה והלקוח יפרוש פתאום לאחר חודש – חודשיים או שלושה – תדרש להחזיר את עמלת המכירה שלך".

וחוץ מיזה לאחר 6 חודשים , מנכל החברה יוכל לפנות ללקוחות שאתה הבאת ישירות , ולסגור איתם עסקה ישירות בלי שתתוגמל.

נשמע כמו חלום בלהות התפקיד הזה , לא? ומי בעצם יסכים לעבוד בכאלה תנאים מוזרים?

אז זהו בדיוק שוק ההשמה בארץ!!! שוק של מסחרה שבה לא מתגמלים את חברות ההשמה על עבודתן היומית , פונים לערוצים מקבילים ועוד מצפים למקצוענות?

במקרה הזה , למה לאותו איש מכירות להשקיע? למה לו לפגוש מועמדים / לקוחות בכלל? לראיין אותם ? הרי כל עבודתו היא בסיכוי מאד נמוך של הצלחה?

אז מה קרה בעקבות קיומה של השיטה הזו?

עיגול פינות וחאפריות. זה הרי מתבקש. אם לא מתגמלים את אותן חברות השמה על עמלן – אז גם הן משקיעות את המינימום. ומה זה מינימום אתם שואלים?

פירסום בלוחות חנימים , שליחת קורות חיים לכל כיוון , בחלק מהמקרים - בלי לדבר בכלל עם המועמד (הרי הוא שלח קורות חיים – זה מספיק טוב לא?)

אז זהו שלא! בשוק נורמלי אני מצפה מספק טוב - לקבל קו"ח , לקיים שיחה עם המועמד , ואם יש משרה רלוונטית על הפרק – לפגוש אותו. אבל המצב בארץ לא מאפשר זאת. ואם למועמדים יש תלונות לחברות השמה על התנהלותן – שיפנו קודם כל למעסיקים שלהם , שעושים את החברות האלה ולא משלמים להן שקל על זמן היקר.

מה קרה בעקבות השיטה הזו בשוק ההשמה

1. ההד הנטרים המאד מוכשרים שלא הצליחו להתפרנס בשיטה זו – נעלמו וחבל לנו על כך.

2. צצו הרבה יותר חברות גדולות שעובדות בשיטה של מאסות וזורקות קורות חיים לכל עבר

3. נוצר בידול של חברות בוטיק שמתמקצעות בתחום גיוס ספציפי , אך דורשות תשלום או בלעדיות עבור שירותן.

מה הפתרון : א. לא להסכים לעבוד בחינם - לבקש לפחות תשלום מינימלי בעבור החיפוש והראיונות. (ריטיינר, כמו במכירות)

ב. לעבוד רק בבלעדיות – הוכחתם את עצמכם מול הלקוחות שלכם , את המשרה הבאה תבקשו בבלעדיות לזמן מוגבל , ותוכיחו שאתם יכולים לאייש אותה.

ג. לא להסכים בשום צורה להחזר כספי או לאחריות של 3 חודשים. החוק היבש בשוק להחזרת מוצרים הוא כחודש ועם ניכוי סכום מסויים. כמו כן , תראו לי מתווך דירות אחד שיחזיר לכם את עמלתו , אם לאחר חודשיים בהן קניתם ממנו דירה , היא לא עולה על צפיותכם , ואתם מחפשים למכור אותה כרגע.

על מנת ששוק ההשמה בישראל , ימשוך לכיוונו שחקנים חזקים ומקצוענים , כאלה שאם מחר הם יסגרו , אתם , רק אתם המועמדים , תפגעו מכך - ותאלצו לפנות לחברות ענק שעבורם אתם רק דף נייר עם שם ומספר טלפון – אני מעודדת אתכם לעודד בלעדיות על משרות ותשלום מינימלי בעבור חיפוש המשרות עבור המעסיקים שלכם.

מאחלת לכל הקולגות שלי בתחום ההשמה בהצלחה עם השינוי הזה

אלינור בת-גנשטיין -

בעלת חברת השמה בוטיקית שכבר מזמן נמאס לה לעבוד בחינם