

## כיצד מתפספסות הזדמנויות העסקה בישראל

בוקר אחד החלטתם להתחיל לחפש עבודה. שלחתם קו"ח לכמה חברים שלכם ולא קבלתם שום מענה. לאחר כמה שבועות – פניתם להד הנטר והוא הציע לכם משרות שונות, חלקן בחברות של החברים שלכם. למען ההגינות, ציינתם בפני ההד הנטר – שבמקומות ספציפיים חבר כבר שלח את קו"ח שלכם אך כלום לא קרה. ההד הנטר – יצר קשר עם הלקוח, ומבקש ספציפית לשלוח בשנית קו"ח של מועמד שנראה מתאים, נמצא אצל הלקוח, אך לא יצרו איתו קשר. הלקוח לא מסכים לכך.

**וכך – הלכה לכם הזדמנות נהדרת למשרה שמתאימה לכם בול.**

למה?

כי החבר אולי כלל לא העביר את קו"ח שלכם (מפתיע – אבל קורה)  
כי החבר לא ראיין אתכם ויודע לספר עליכם משהו מלבד אהבתכם לכדורגל ובירה.  
כי החבר לא שם לב, למשל שאומנם היום אתם כבר שנה בתפקיד מכירות, אבל עד כה עשיתם ניהול מוצר...  
והוא לא יודע לשווק אתכם כמנהלי מוצר טובים.  
מתסכל מאד, נכון???

**הסיטואציה כאן מתארת מצב שבו לקוח מוכן לפספס מועמד מעולה, רק על מנת לא לשלם השמה.**

אז תרשו לי לעודד אתכם – רוב הלקוחות לא ינהגו ככה ויגידו להד הנטר – תשלח את המועמד ואם הוא יתאים – נתגמל אותך. העיקר שנגייס מועמד מתאים.  
רוב הלקוחות בארץ לא יפספסו מועמד טוב על חשבון תשלום ההשמה.  
ומי שכן מתנהל ככה – אז פשוט כנראה, לא כדאי לעבוד אצלו.  
כי לטעמי, אין דבר יותר חשוב מגיוס של עובד טוב.