

'Headhunter moet sceptisch zijn'

(tijd) - 'Om geloofwaardig te blijven is het als headhunter van kapitaal belang om de rekruterende onderneming te doorgronden en haar verkooppraatjes niet klakkeloos te aanvaarden', zegt headhunter An De Jonghe.

An De Jonghe is gedelegeerd bestuurder van Ulysses Consulting en al jaren actief als headhunter, vooral in de ICT-sector. Onlangs besloot ze haar visie op het reilen en zeilen bij de headhunters in België in het boek 'Op zoek naar de witte raaf' neer te pennen.



An De Jonghe (32) is gedelegeerd bestuurder van Ulysses Consulting en al jaren actief als headhunter, vooral in de ICT-sector. Onlangs besloot ze haar visie op het reilen en zeilen bij de headhunters in België in een boekje neer te pennen. 'Op zoek naar de witte raaf' bevat een reeks handige tips voor headhunters, werkgevers en kandidaten.

Tips voor omgang met headhunters:

Zijn uit den boze:

- Exclusiviteit geven aan een headhunter zonder eerst de markt bestudeerd te hebben.
- Appelen met citroenen vergelijken: prijsoffertes van headhunters vergelijken zonder grondig te onderzoeken welke dienstverlening daar tegenover staat.
- Met een headhunter in zee gaan zonder te weten wie zijn klanten zijn. Misschien treden er belangenconflicten op omdat de headhunter al samenwerkt met uw grootste concurrent.

Zijn aan te raden:

Maak duidelijke prijsafspraken. Maak op voorhand ook duidelijke afspraken over de deadlines en de momenten waarop u als rekruterend bedrijf feedback wil krijgen en geven. Hou ook regelmatig contact met de u toegewezen consultant.

- Houd consultants op de hoogte van de laatste bedrijfsontwikkelingen, zoals een mogelijke overname, een fusie of afslankingen.
- Een goede headhunter is het visitekaartje voor een bedrijf: besteed zorg aan de marketingboodschap die u hem geeft.
- Zorg voor een degelijke jobomschrijving.

[Lees meer](#) (gratis voor abonnees)

12:54 - 16/11/2006

Copyright © Tijd.be – Ellen CLEEREN

http://www.tijd.be/mijn_nieuws/artikel.asp?Id=2539987&sR=true