**И:** Наталья, расскажите, пожалуйста, немножко о себе, о своей работе в компании.

**Р:**В данный момент, о своей работе я могу говорить часами, давайте более конкретизировать, что интересно.

 **И:** Давайте о вашей работе в принципе.

**Р:** Тогда приготовьтесь.

 На сегодняшний день я веду ичар, в полном цикле всё что связано с людьми, с персоналом от найма до увольнения, построения всех бизнес-процессов связанных с людьми. Самая основная моя такая деятельность Я преподаю на курсах рекрутинга, я психолог. Работа в психологическом консультировании, карьерное консультирование. В общем если вдаваться в конкретизацию моего опыта, достаточно много времени.

Если говорить о рекрутинговых агентствах, скорее всего, вас наверное интересует мой опыт работы рекрутером. В найме я уже очень много лет, так быстро не могу сказать. В ИТ я уже 7 лет. Конкретно я занимаюсь, естественно, немало от начального уровня специалиста. Ну когда-то мне доверяли одного и более, и заканчивая окончательным составом компании.

 Были такие кейсовые, очень классные классны наймы. Был кейс полностью с нуля — идея заказчика, у него была идея, но он не понимал как это реализовать. Возможно ли на таких людей. Сейчас - это Наташа. с которой пообщаетесь, общались я подробно его распросила, ему создали проект. воссоздали полностью команду, полностью процессы внутри команды. Коммуникационные процессы, был нанят лидер. который выиграл проект команды. Действительно. на сегодняшний момент проект прибыльный. Я считаю, что это один из очень крутых опытов работы с людьми, когда всё ты делаешь сам, а не полагаешься на кого-то, чтобы кто-то сделал за тебя.

В целом — крутой проект.

**И:** Скажите, пожалуйста, как часто вам приходилось пользоваться услугами рекрутинговых агентств?

**Р:** Периодически приходилось по двум причинам. Первая причина - это физически у меня не хватало времени, либо у моей команды. Да. Вот, либо это были какие-то очень быстрые наймы под коммерческие проекты, и опять же в данную секунду было очень много открытых вакансий, когда мы отдавали подобные вакансии либо freelance рекрутерам, либо рекрутинговым агентствам.

А не было каких-то выбраных приоритетов, я просто бросала клич о помощи, что мне нужна помощь. Вот, я обращалась, и кто кто быстрее давал, предлагал мне нового кандидата, если он подходил - поэтому это могут быть либо рекр агенство, либо рекрутер фрилансер, либо просто какой-то коллега, которому сейчас не подходит там этот кандидат.

 То есть я бросала всем ключ, и собственном мне помогали.

**И:** Расскажите, пожалуйста, историю какою-нибудь, как вы пользовались услугами рекрутинговых агентств в мельчайших деталях.

Вот, всё-всё, что вы помните, любая мелочь важна.

**Р:** Всегда всё начинается с договора, всегда так идёт, всегда слово такое - я качалась, торговалась, да, за размер бонуса, потому что, ну, объективно говоря в рекр агенствах он не маленький. И поэтому пыталась, если это было возможно, конечно пыталась как-то договориться, особенно если мне нужно было закрыть не одну позицию, а несколько.

 Не все, не всегда удавалось, но иногда можно было там - Ну давайте как - то там придумаем, а может быть там по частям разобьем, и так далее. Это скорее было связано с моими особенностями характера, я всегда старалась сэкономить бюджет, и если у меня это получалось — то прекрасно. Но, если не получалось — то ничего, можно было пережить.

 Мы знакомились, общались…

Прошу прощения, перебью. Можете конкретную историю вспомнить? Вот с каким-то агентством?

**Р:** Вспоминаю. Нужно название?

**И:** Название не надо.

**Р:** Я не то, что не хочу, не получается.

Опыт взаимодействия такой — я всегда стараюсь вырвать для себя более лучшие условия, ну, вот, если есть это не получается, в любом случае не останавливаюсь. Даже если не получается быстро, закрываю глаза, потому что мне любой ценой нужно закрыть вакансию, и уже тут речь о деньгах не идет.

**И:** А, вот, какой-то какой-то конкретный случай, с таким-то агентством?

 Удалось. или не удалось тогда скидки какие-то получить?

**Р:**

Это не важно, не удалось, ну, не удалось.

Дальше идет отбор кандидатов. то есть мне присылает агентство, вот сразу, что могу отмерить - они не задают мне конкретные вопросы. То есть как я работаю в рекрутинге очень — долго, и дотошно допрашиваю заказчика. Иногда может быть действительно чувствуется допрос, что говорит — отстань от меня. Потому что иногда вот даже какие-то мелочи - даже тот же пол и возраст кандидата играют чуть-ли не решающую роль. Заказчик может сам не понимает что он выбирает только девушек в команду, да, или только ребят, но не признается в этом открыто. Потом в итоге мы видим что это только так, поэтому на мой взгляд рекр агенствам, им действительно сложно допросить полностью. Даже чисто технические требования, поэтому все весьма поверхностно. Я даю, всё что у меня есть - информацию по вакансии, по проекту, и они всегда говорят спасибо - редко когда какие-то там уточняющие вопросы. Ну, если конечно я там три строчки кинула информации - они мне начинают писать - давайте подробнее вопросы о проекте или о чём-то ещё - тогда да, я даю, и они быстро ушли.

Буквально очень быстро идут первые кандидаты, буквально, вот, сейчас агенство мне поможет, сейчас я решу все свои проблемы.

**И:** Давайте вот эту историю!

**Р:** Буквально на следующий день идут первые кандидаты, мы начинаем смотреть. И тут же - кто-то нам нравится, кого то там выбираем, например, двух кандидатов на собеседование. Сразу же идет баг, что наша компания очень мало дает информации кандидату — он не совсем понимает как бы кто мы,чем занимаемся, то есть он контактировал с каким-то лицом из агентства, он знает проекцию с которой работает наша компания, но он практически ничего не знает.

В моей фантазии хотелось бы так - чтобы мне дали кандидата уже с какой-то некой мотивацией работать в нашей компании, что он уже знает, он уже понимает, что он сейчас придёт, куда он идёт на собеседование, он уже согласен, и мы с ним начинаем общаться как уже кандидат, да, как я отдаю собственно кентурьеров, да, подготовленного кандидата уже с проданным до труда в нашей компании.

Сразу же я понимаю, что кандидат вообще ничего не знает про нашу компанию, то есть у него какая психологическая стадия, что я готов рассмотреть ваше предложение, а не я готов уже к вам идти и прочее. И вот тут как бы не опытные рекрутеры, не опытные люди. Мне кажется вот это вот основная ошибка то что они не понимают как правильно вступить в контакт с кандидатом. Я это отслеживаю, сразу же понимаю, и опять у меня начинается вот этот процесс - готовлю кандидата к собеседованию, к тому, куда он идёт. Вот, собственно с этого процесса уже кандидат в наших руках, то есть когда уже империя продала, всё сделала - у меня возникает вопрос - получается вот как агентство недвижимости, да, мне просто показали недвижимость,но всё остальное делаю я сама. Договариваюсь, что-то решаю, торгуюсь, а мне бы хотелось чтобы агенство уже дали кандидата, который уже согласен у меня работать.

 Вот в этом моменте главное разочарование всех людей которые обращаются в рекрутинговые агентства, потому что они уверены, пройдут собеседование, и сразу начнут работать.

Но, так не бывает. То есть есть такие, которые в результате оказываются не в курсе о нашей компании, и тогда начинаю работать я.

Вот, мы пообщались, действительно понравилась компания, и всё всё подошло, всё хорошо. И потом все пришли к мнению. что по сути всю работу сделала я, а не агентство.

 На собеседовании были вопросы какую информацию предоставляет агентство о нашей компании, но были и дополнительные вопросы, более уточняющие, которые давали понятие — будет ли закрыта сделка.

**И:** Расскажите, с какими проблемами вы сталкивались за время своего опыта?

**Р:** Это история когда физически не хватало времени. Когда было куча кандидатов по харьковскому району. Плюс у нас был ещё Киев, Черкассы, Львов.

 Опять начался тот же процесс - мы заключили договор с несколькими агентствами - я дала вакансию нескольким агенствам, и пошла дальше работа.

Разочарованием были не успешные кандидаты, которые нам вовсе не подходят, это это люди, которые не совсем понимаю на какую должность идут, что нужно делать. хотят ли они это делать.

Импонировало когда я общалась с этим кандидатом, у которого были амбиции, позиция предполагающая менеджерские скилы, есть куда развиваться, и хотелось сотрудничать, особенно когда горел проект, и от заказчика поступила конкретная задача.

 Взяли этого человека и он успешно работал на этой вакансии.

**И:**  С какими проблемами Вы сталкивались когда пользовались услугами рекрутинговых агентств?

**Р:** Катастрофа непрофессионализма.

 Может быть я просто я не совсем понимаю, как правильно агентство работает с кандидатом, опять же как они проводят первичное интервью. Вот и все все проблемы недостатка работы с кандидатами. Непонятно, он хочет просто работу, просто денег или всё-таки у него есть какие-то требования к проекту, к заказчику компании, к расположению офиса.

 То есть фактически недостаток работы агентства с кандидатами, что они не передают потребности самой компании. Возможно мы не даем все подробности о проекте. А только очень поверхностно. и соответственно не до конца агентство понимает, и передает информацию кандидату.

 Иногда, конечно же ещё усложняется работа, когда сам человек который даёт резюме, он может не до конца понимать какую информацию нужно взять. Вот поэтому у агенства должен быть четкий перечень вопросов.

 Поэтому мой человек даёт информацию агентствам, уточняет вопросы, чтобы кандидат имел полную картину.

**И:** Скажите, Вы сейчас обращаетесь в рекрутинговые агентства?

**Р:**  Конечно!

У нас на данный момент много вакансий, и соответвественно это большое количество кандидатов. И моментально появляется выбор. То есть, если, например, я написала — срочно, есть кто-нибудь, чтобы уже через 3 дня подключился в работу? И, соответственно у меня сразу много комментариев от агенств. Там завтра-послезавтра уже будем встречаться, общаться, и закрывать вакансии.

На сегодняшний момент реально из 5 кандидатов закрыть вакансию в течение одного-двух дней.

**И:** Расскажите об оплате рекр агенствам.

**Р:**  Полагается к оплате агентству - это бонус до 70% от заработной платы кандидата. Это достаточно большая сумма, но я всегда сразу перевожу. Но, такова особенность рекр агенств - каждый занимается своим делом, каждый работает за те деньги которые предполагает вакансия, поэтому конкретных претензий нет, суммы оправданы.

**И:** Скажите, пож, когда наступил тот момент когда вы осознали, что необходимо обращаться в агентство?

**Р:** Когда поняла, что я не справляюсь. Я не Господь Бог чтобы закрыть все вакансии в этом мире.

Да, понимаю, что компания теряет бюджет, но, обращения в рекр агенства не избежать.

 Вот, когда наступают такие моменты, и мне нужна помощь рекр агенства, вот в такие моменты у меня есть порядка 15 контактов и я просто пишу. Мы договариваемся, обсуждаем все условия, и начинаем сотрудничать.

**И:** По какому принципу выбираете агенство?

**Р:**  Мы могли пересечься на каком-то мероприятии, на какой-то конференции познакомиться, Ну и потом они периодически напоминают о себе.

У меня нет такого понятия, что работаю только с одним агенством. Когда мне нужно я пишу всем, кто первый мне поможет -тот молодец, то есть одну вакансию, или несколько вакансий которые нужно срочно закрыть.

Никто меня не ограничивает в выборе помощника. Потому что все агенства я считаю своими помощниками, а не партнерами.

**И:**Скажите, пожалуйста. по какому принципу определяете какие вакансии давать в работу агентствам?

**Р:** По принципу если там есть какие-то редкие технологии, которые встречаются довольно редко, или если это какой-то особенно устаревший стек технологии, который не очень релевантный на рынке.

И тогда в приоритете кандидаты, у которых высокие знания немецкого языка, которым можно предъявить какие-то особенные требования, но таких вакансий не очень много.

**И:** Спасибо. Я очень приятно удивлён, скажу честно, очень подробными ответами.

Итак информация нам очень поможет мы обязательно сформулируем исследования и надеемся, что так наши услуги которые мы оказываем, станут лучше.