

CARREIRAS

A recolocação pela internet

Sites também são alternativa para os executivos que procuram novas posições

CAROLINA SANCHEZ MIRANDA
SÃO PAULO

A compra dos sites brasileiros **Catho Online** e **Manager Online** pelo fundo norte-americano de private equity **Tiger Global Management**, que investe em negócios promissores para depois abrir seu capital, suscitou a discussão sobre o mercado de recolocação pela internet no País. Agora há apenas um forte concorrente nacional, a **Curriculum.com.br**. A companhia aposta no modelo gratuito de currículos na internet. Seus pares vão em outra direção. Eles cobram pela inclusão e têm como foco a exposição de vagas e não de profissionais. A despeito da disputa de

mercado, o que interessa ao profissional e às companhias é saber que os serviços oferecidos pelos sites adquiridos continuam sendo o mesmo. As companhias foram procuradas por este jornal, mas não concedem entrevistas sobre o assunto. Suas assessorias de imprensa, no entanto, informam que a operação do negócio segue da mesma maneira. Vale lembrar ainda que fo-

ram comprados apenas os braços on-line das organizações. Dessa forma, a **Case Consulting**, que faz recrutamento de executivos para empresas e a **Thomas Case & Associados**, responsável pelo trabalho de desenvolvimento de carreira, não são afetadas pela venda da Catho, pois têm operações independentes.

WEB COMO VITRINE

Cargo	Concorrentes com objetivos similares	Buscas nos últimos seis meses	Vagas compatíveis
Diretor administrativo financeiro	459	68	0
Diretor de administração, planejamento, orçamento e finanças	445	62	0
Diretor de novos negócios	174	53	0
Diretor de desenvolvimento de novos negócios	297	49	0
Diretor-geral	301	29	0
Diretor-presidente	116	27	0

Fonte: Curriculum.com



Marcelo Abrileri, CEO da Curriculum.com.br: aposta no modelo de serviço gratuito

O mesmo acontece com as divisões de outplacement, serviço de recolocação oferecido a empresas que fazem cortes em suas equipes, e de recrutamento e seleção de executivos para companhias da Manager.

A movimentação desse mercado é, acima de tudo, uma boa oportunidade para esclarecer aos executivos de que maneira eles podem fazer uso do serviço de recolocação on-line e se esse é o melhor caminho para se conquistar uma nova posição. Segundo afirma Marcelo Abrileri, CEO da Curriculum, a internet é uma vitrine para os executivos. "A rede oferece a oportunidade de ser visto e

conhecido", diz. Os números explicam melhor seu comentário.

Na tabela, é possível constatar que um número considerável de executivos já cadastra seus currículos em sites de recolocação. Os dados, nesse caso, são da base da Curriculum, mas podem dar uma idéia do comportamento dos profissionais em

Nos últimos seis meses, 145 candidatos a diretor administrativo financeiro informaram terem sido contratados a partir da Curriculum.com.br

relação ao uso da web para encontrar uma recolocação.

Também demonstram que as companhias, apesar de não anunciarem vagas oficialmente, já procuram informações para cargos de direção na internet. "Nos últimos seis meses, 145 executivos, candidatos ao

cargo de diretor administrativo financeiro, informaram terem sido contratados a partir da exposição de seu currículo no site", afirma Abrileri.

Se o executivo ainda não está na agenda dos headhunters, nem em uma posição de destaque no mercado, capaz de chamar a atenção deles, pode experimentar cadastrar seu currículo em um dos sites de recolocação. No caso da Catho e da Manager, o candidato paga para manter seus dados expostos para as empresas que postam, gratuitamente, as vagas. Na Curriculum, o serviço não é cobrado, nem dos candidatos nem das empresas.

O negócio da empresa se mantém a partir da oferta de serviços para profissionais e empresas. A Catho e a Manager também oferecem serviços para executivos e companhias. É uma questão de pesquisar, experimentar e identificar a alternativa mais indicada para o seu caso.

EMPREENDA

As sombras não mentem



Ricardo Bellino*

O personagem Sadim, cujas "desventuras" em quadrinhos são publicadas nesta coluna, nasceu de uma constatação óbvia: a de que sempre há um invejoso disposto a puxar o tapete de quem faz bem o seu trabalho.

O nome surgiu da palavra Midas escrita ao contrário. Enquanto Midas transforma em ouro tudo o que toca, a especialidade do Sadim é destruir tudo aquilo em que põe a mão. Não faltam livros e cursos ensinando como lidar com diferentes aspectos inerentes à ascensão profissional.

Mas o que nem sempre se ensina é como imunizar-se contra aquelas figuras que fazem de tudo para sabotar o sucesso alheio. Foi pensando nisso que escrevi o livro *Midas & Sadim* (Campus/Elsevier), no qual descrevo as características desse invejoso por excelência, bem como as táticas mais eficazes para anulá-lo.

A repercussão que o personagem obteve me levou a uma triste conclusão: Sadim continua mais atual do que nunca. São inúmeros os relatos que recebo de pessoas que, de alguma forma, foram prejudicadas por um Sadim que surgiu em suas vidas, às vezes sob a forma de um colega de

trabalho, às vezes sob o disfarce de um chefe, de um sócio ou mesmo de um "amigo".

Eu próprio me deparo com Sadims em minha trajetória, e por mais que os conheça bem — afinal, escrevi um livro sobre eles — ainda me surpreendo com sua capacidade de agir sorratamente. Mas isso não é tão difícil assim de entender. Nenhum invejoso jamais irá admitir seus verdadeiros sentimentos. Logo, deixar a ética de lado e agir nas sombras é sua estratégia favorita.

Por mais que o Sadim goste de bancar o virtuoso, isso não passa de pose. Embora use com frequência palavras como ética, honestidade e princípios, o sentido que ele atribui a essas expressões varia de acordo com suas conveniências e interesses pessoais. Seu único compromisso é com o seu próprio bem-estar.

Combater o Sadim tem seus riscos. O maior deles é ceder à tentação de usar as mesmas armas que ele — o que faria de nós réplicas desse personagem. A melhor forma de evitar o contágio é agir de modo diametralmente oposto a que ele age. Uma pequena história mostra muito bem como isso funciona. Um dia, duas vizinhas tiveram um desentendimento e surgiu entre elas um indistigável rancor.

Uma das mulheres, que não era por natureza rancorosa,

decidiu pôr fim à pendenga. Procurou a outra e disse: "Vamos voltar a conviver de forma civilizada. Quando o ressentimento perdura, a razão se perde. A vida é muita curta para isso". Após ouvir essas palavras, a outra mulher ficou cheia de desconfiança. "Ela quer se passar por boazinha para aprontar comigo. Mas sou mais esperta do que ela", pensou.

A mulher, então, pegou uma bonita cesta, encheu-a de esterco e enviou à casa da vizinha junto com um cartão, no qual se lia: "Eis aqui o que penso de sua oferta de amizade". Tempos depois, foi a vez dela receber um cesto enviado pela vizinha. Porém, ao contrário do cesto que ela própria havia enviado, o cesto que recebera continha lindas flores perfumadas.

No cartão que acompanhava o cesto, ela leu a seguinte mensagem: "Obrigada pelo presente. Usei o esterco para fazer um excelente adubo e agora meu jardim está mais florido do que nunca. Estou lhe enviando algumas flores em retribuição. Afinal, cada um dá o que tem em abundância".

*Sócio-fundador e dealmaker da Trump Realty Brazil e fundador do Inemp (Instituto do Empreendedor) e da Bellino's Unlimited. Palestrante, autor de livros, apresenta o programa "PodSucesso por Ricardo Bellino" (www.podsucesso.com.br)

MOVIMENTO

COGNOS REFORÇA ÁREA DE VENDAS

A Cognos, contratou Sandra Oliveira como gerente de vendas. O objetivo da companhia com a contratação é reforçar a equipe e a estratégia de canais da companhia. A executiva tem mais de 10 anos de experiência na indústria mercado de TI. Trabalhou em grandes corporações como **Computer Associates, Data Access e SCO Unix**. Em sua nova função, Sandra vai gerenciar oportunidades ao lado dos parceiros da Cognos no Brasil.



Sandra Oliveira

M13 NOMEIA NOVOS GERENTES

A M13 nomeou Gianpaolo Salvatori como gerente de produtos e Marcelo Sentone como gerente de pré-vendas. Com os novos executivos, a empresa espera superar a meta de fechar o ano com um crescimento de 40% no volume de negócios. Salvatori acumula experiência de 13 anos no mercado de Telecomunicações e passagens pelas empresas **Siemens, Cia. Riograndense de Telecomunicações (CRT), Ericsson, Dell e Soluziona**. O novo gerente de produtos tem como objetivo estreitar o relacionamento com os atuais parceiros da M13, desenvolver e conquistar novas alianças estratégicas, além de coordenar a área de marketing.

MAIS PROFISSIONAIS NA SD COMUNICAÇÃO

A SD Comunicação, agência de marketing promocional comandada por Antônio Carlos Farina e Dudi Rodrigues, está reforçando sua equipe com a contratação de

três novos profissionais. A área de atendimento recebe Letícia Ferraz (ex-Mark up e Ogilvy). Além dela, chega à agência Leandro Braconaro (ex-Dinâmica Promo e Hospital Albert Einstein) para o cargo de coordenador operacional de relatórios e Angélica Vitali (ex-Ponto Brand Promotion e SM Comunicação Estratégica), assume a coordenação geral.

LEVERONE COMO SÓCIO DA TERCO

Eduardo Leverone acaba de se tornar sócio da Terco Grant Thornton, empresa de consultoria e auditoria do mercado brasileiro. Em 20 anos de experiência na área de auditoria, entrou na organização em dezembro do ano passado, com o objetivo de comandar a implantação da unidade de negócios do Rio de Janeiro. A governança da Terco GT passa a contar com 17 sócios, além dos 23 associados e 3 conselheiros.

SCIALO ASSUME DIRETORIA DA SUNDOWN

Rogério Scialo é o novo diretor da Sundown Motos, da Brasil & Movimento (B&M). O executivo assume o cargo depois de atuar por mais de cinco anos na gerência Nacional de Vendas da empresa, sendo um dos principais responsáveis pela implantação da Unidade de Negócios Motos da B&M e pelo desenvolvimento da rede de concessionários e do Consórcio Nacional Sundown. Ao assumir a diretoria da Sundown Motos, Scialo diz que seus objetivos principais são dar continuidade ao fortalecimento da equipe e da rede de concessionários.



Rogério Scialo

REGISTRO

CURSO DE CAPACITAÇÃO PARA CHEFS EM SÃO PAULO

A Escola de Culinária e Gastronomia Nicolau Rosa abre uma nova turma para o Curso de Capacitação para Chefs. O objetivo é capacitar, em dez meses, os alunos a trabalharem profissionalmente dentro das cozinhas dos grandes restaurantes, hotéis, resorts, buffet, atender a eventos, terceirizar produtos alimentícios e, inclusive, oferece a opção de uma nova profissão. A mensalidade do curso é de R\$ 595 aos cursos superiores e não é necessário vestibular, sendo o foco principal voltado para a prática e técnica.

ENTRO DE LÍDERES DE TI ACONTECE EM AGOSTO

O IIR-Institute for International Research promove nos dias 29 e 30 de agosto de 2006, no Tryp Nações Unidas, em São Paulo (SP), o CIO- Encontro de Líderes de TI reunindo alguns dos casos práticos de maior destaque na mídia especializada. O evento é dirigido para os principais executivos de tecnologia das empresas e enfocará temas como a posição estratégica que um CIO (Chief Information Officer) deve tomar frente às inovações do mercado e como identificar os novos rumos da carreira, as políticas de gestão de serviços, além de aprender como avaliar o desempenho da companhia em função do trabalho da área de TI. Os interessados podem obter informações pelo (11) 5505 1003 — ramal 100 ou pelo www.iir.com.br.

CASA DO SABER LANÇA 50 NOVOS CURSOS

A nova grade de programação pode ser acessada pelo www.casadosaber.com.br.

