

# RECRUTAMENTO DE ALTO NÍVEL

João de Castro Silva\*

Imaginemos uma situação-diálogo em que, ao ser indagado sobre qual a profissão, o elegante e circunspecto senhor responda, de forma taxativa:

— Sou um caçador de cabeças!

É uma informação que, a princípio, pode assustar, pois, de repente, assomam à mente do atarantado interlocutor imagens de um homem bárbaro, viril, violento, caçando outros homens, decapitando-os e pendurando à cintura cabeças humanas.

É uma imagem forte.

A verdade, no entanto, é que a situação se configura de forma bastante diversa da caricatura acima.

Trata-se de uma profissão da área de Recursos Humanos, muito interessante e técnica, com peculiaridades marcantes e que, dia-a-dia, se intensifica nas grandes capitais brasileiras.

O Caçador de Cabeças (ou *Head Hunter*) é, com efeito, um recrutador especial. Um especialista no recrutamento de profissional sabidamente competente para preenchimento de postos executivos de alto nível (cabeça das organizações) nas grandes empresas.

Seus serviços estão sendo cada vez mais solicitados, tendo em vista vários aspectos característicos do mercado do profissional de alto nível.

O primeiro deles se define pelo fato de que há uma crescente constatação de que o bom executivo não enfrenta problemas de desemprego, sendo, portanto, infenso ao processo tradicional de recrutamento.

Outro, decorrente do entendimento de que um bom executivo, aceita a premissa de que já está ocupando uma posição com sucesso, não tem qualquer interesse em responder ou mandar currículos, ou mesmo submeter-se à entrevistas com base apenas em “chamamentos” constantes de editais veiculados, expondo-se, dessa forma, a um recrutamento público e sob regras gerais.

Por último, o nível profissional de alto executivo requer o encontro de interesses (caçador x caçado), negociações de lado a lado, condições especiais, regalias e outros aspectos difíceis de observar ou antecipar num processo normal de recrutamento.

Todo esse conjunto se compõe com o indispensável sigilo inerente ao processo de contratação de um executivo de alto nível, não só para assegurar ao “candidato” a manutenção de sua posição na organização a que pertence, enquanto negociando sua transferência, mas também o próprio interesse da empresa contratadora no resguardo da sua imagem perante o mercado e de possíveis pressões de candidatos que não atendam requisitos exigidos, sem mencionar o aspecto do envolvimento ético que uma ação dessa natureza (muitas vezes, o executivo desejado pertence a uma empresa concorrente) enseja.

Surge, portanto, como solução própria, o recrutador especial, de alto nível, o “Caçador de Cabeças” ou *Head Hunter* um homem que é capaz de localizar e identificar, num mer-

cado restrito, o melhor profissional para atendimento de uma necessidade específica de uma determinada empresa.

É um trabalho importante, com certeza. De ética discutível, talvez. Mas é uma realidade do mercado. Apenas para situar o papel desse profissional, imaginemos uma situação fictícia de uma empresa de grande porte que, num determinado momento, necessita localizar alguém que, atenda, simultaneamente, as seguintes condições:

- Diretor Administrativo-Financeiro do ramo de laticínios;
- fluência verbal e escrita em inglês e francês;
- experiência em exportações;
- formado em economia;
- experiência em operações de investimento;
- conhecimento e contatos junto às áreas de câmbio e comércio exterior do Banco do Brasil e do Banco Central.

No primeiro plano, ao “Caçador de Cabeças” compete discutir com o futuro contratante as condições em que poderá negociar a sua ação, faixa salarial em que poderá procurar o profissional, quais as condições de trabalho da empresa, que benefícios são oferecidos ao executivo, munindo-se, antes de se lançar à caça, dos viveres necessários que o permitirão chegar ao seu intento.

E então, a grande pergunta: onde está o executivo com as características desejadas?

Essa é a missão do “Caçador de Cabeças”: encontrar no mercado e oferecer à empresa interessada esse profissional.

Naturalmente que para ser um recrutador dessa estirpe, ele próprio um profissional de alto nível, o Caçador deve dispor de condições técnicas pessoais e interpessoais mínimas.

O *Head Hunter* é um profissional capaz de obter nomes e informações de fontes normalmente inacessíveis, para conhecer ou ser capaz de “listar” os candidatos potenciais. Muitas vezes ele parte de uma situação desconhecida em termos de mercado, para obter o seu homem. As formas são as mais variadas possíveis. Não existe uma regra. Cada situação requer uma estratégia.

Deve dispor de habilidade suficiente para, atingindo e conseguindo um contato com um executivo de alto nível, oferecer-lhe um novo emprego.

Deve ser capaz de conduzir negociações de emprego com um profissional já muito bem empregado, seja numa entrevista formal, numa reunião social, num jantar ou numa visita cordial.

A meta do *Head Hunter* é chegar ao profissional e convencê-lo a mudar de emprego.

Nesse processo, deve ser capaz de averiguar e decidir quanto ao grau de adequabilidade desse candidato ao cargo vago, e, simultaneamente, saber discernir o grau de confiança que pode depositar na empresa que deseja contratar.

O “Caçador de Cabeças” é um profissional liberal, especializado, atuando numa área bem distinta e especial, sem negar, contudo, a validade dos processos convencionais e disseminados de recrutamento para cargos comuns.

Você conhece um “Caçador de Cabeças?”

\* Técnico em Administração, Especialista em Recursos Humanos do Banco do Nordeste do Brasil, S.A.; Mestre em Administração de Empresas pela FEA-USP.