

# AUOCANDIDATURA

## Continguts

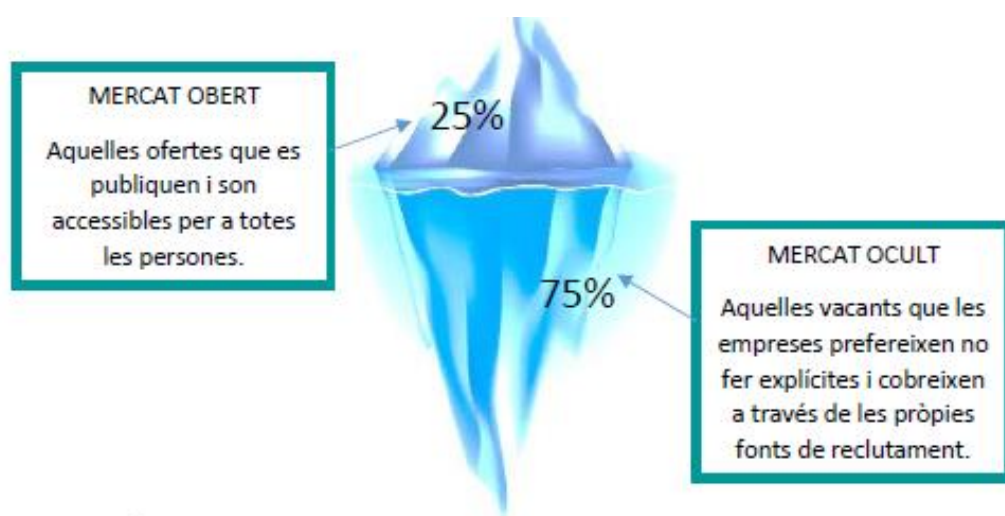
1. **EL MERCAT OCULT**
2. **AUTOCANDIDATURA**
  - A) PASSOS PER REALITZAR UNA AUTOCANDIDATURA EFICIENT
  - B) COMPETÈNCIES CLAU QUE INTERVENEN EN AQUEST PROCÉS
  - C) COM TROBAR LA INFORMACIÓ CLAU DE LES EMPRESES

## 1. EL MERCAT OCULT

Hem de tenir present que no totes les ofertes laborals que es generen al Mercat de Treball son d'accés públic, és a dir, no es publiquen i per la qual cosa, hi ha oportunitats laborals que pertànyer a l'anomenat Mercat ocult. Les empreses opten per no fer explícites certes vacants i acudeixen a les seves pròpies fonts de reclutament per diverses qüestions, entre d'altres, per reducció de despeses.

Actualment **3 de cada 4 ofertes laborals a Espanya no son visibles**, això suposa el 75% de les vacants. Aquest mercat ocult està nodrit per llocs de feina més qualificats o especialitzats, sobre tot, per perfils directius. En aquest cas, les ofertes no publicades arriben al 85%.

El percentatge de recol·locats a través del Mercat ocult a Catalunya és del 64%.



És per això que recomanem prioritzar en la nostra recerca de feina els canals que permeten accedir a aquest mercat ocult: L'autocandidatura, la Xarxa de contactes i socials i fires.



## 2. AUTOCANDIDATURA

*El 75% de les ofertes de feina que es cobreixen ho fan sense que l'empresa arribi a publicar mai cap anunci, això vol dir que la majoria de les persones que troben feina actualment ho fan mitjançant **AUTOCANDIDATURA i CONTACTES.***

- ✓ **L'AUTOCANDIDATURA:** és el procés que consisteix en enviar el CV de manera voluntària a l'empresa que no té cap procés de selecció obert.
- ✓ **L'OBJECTIU** és generar noves oportunitats laborals.
- ✓ **PERMET** diferenciar-se de la resta de candidats/tes que només fan servir canals formals de recerca.
- ✓ **TENIR CURA** de:
  - La selecció de les empreses.
  - El Currículum.
  - La Carta de Presentació.

### A) PASSOS PER REALITZAR UNA AUTOCANDIDATURA EFICIENT

1. **Selecciona el número d'empreses on penses enviar el currículum:** Reflexiona sobre el tipus d'empreses que poden valorar millor el teu perfil:
  - Empreses del sector on has treballat.
  - Empreses que demanin llocs de treball de la teva ocupació.
  - Guia de polígons.
  - Portal Parados: ofereix notícies sobre les empreses que oferiran feina.
  - Premsa local o la secció d'economia dels diaris.
  - Dels ajuntaments, "el perfil del contractant" ofereix informació sobre les empreses contractades.
2. **Prepara un llistat de les empreses que responen al perfil a cercar i amplia-la a través de les seves pàgines Webs. Recull el nom, l'adreça, i altres dades que et poden interessar.** Hem de fer arribar la nostra candidatura a cada empresa de la forma més adequada.
3. **Investigar a la pàgina Web de l'empresa s'hi ha un àrea per inserir el CV** o un correu on enviar-lo. En aquest segon cas és important preparar un mail explicatiu per enviar el CV.
4. **En cas de que l'empresa no disposi de l'àrea per inserir el CV o correu electrònic, posa't en contacte amb l'empresa:** fes una trucada prèvia per esbrinar el nom i/o e-mail de la persona a qui es vol adreçar el Currículum (Tècnic/a de RRHH o Cap de departament), així es podrà personalitzar la candidatura.
5. **Prepara el CV:**
  - Adapta el CV en funció de les característiques de l'empresa i del lloc de treball.
  - Fes servir la mateixa terminologia que l'empresa en la descripció de l'ocupació.

- A l'enviar el CV via mail, és important gravar-ho en format PDF, posar com a nom de l'arxiu, el nom i cognoms, en alguns casos es pot afegir la professió.

#### **6. Prepara la Carta de Presentació:**

- L'objectiu és explicar el perquè envies el CV, i perquè haurien de considerar entrevistar-te.
- Inclou el motiu de perquè et dirigeixis a l'empresa. Exposar les seves virtuts i perquè vols treballar amb ells.
- Explica perquè la teva candidatura ha de ser considerada i perquè hauria de contractar-te. Fes referència a les competències tècniques i generals.
- La carta és clau per a que l'empresa decideixi trucar-te o no.

- 7. Fes el seguiment de cada autocandidatura.** Truca en un terme màxim de dos dies a la persona de contacte per assegurar-te que el currículum s'ha rebut. Posteriorment es pot establir un terme raonable (uns 3 mesos) per tornar a contactar.

Sigues conscient que **l'Autocandidatura és un procés lent que dona resultats habitualment a mig termini. És important fer el seguiment** perquè en el moment de cobrir una vacant és més probable que recordin una trucada que un e-mail que pot ser no es va arribar a obrir.

## **B) COMPETÈNCIES CLAU QUE INTERVENEN EN AQUEST PROCÉS**

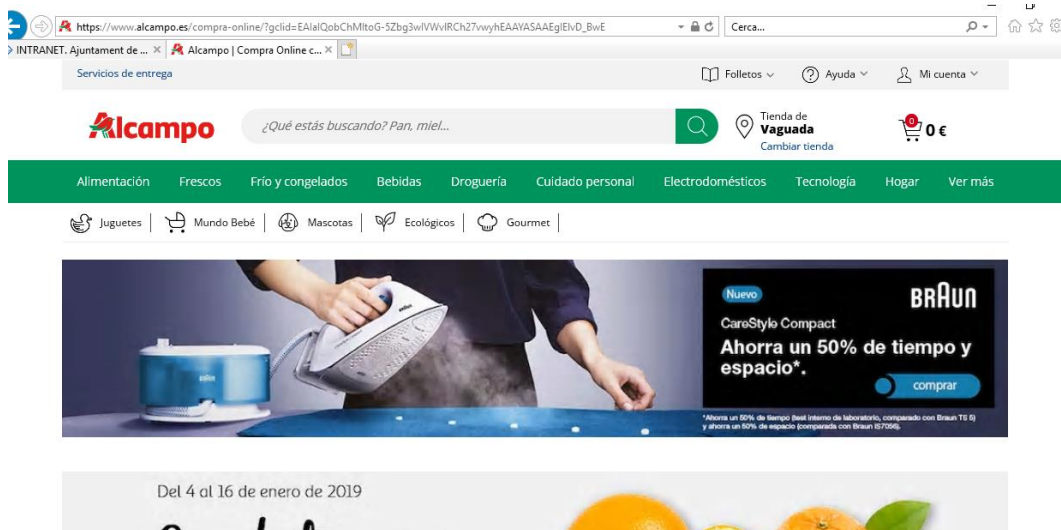
<b>RELACIÓ INTERPERSONAL</b>	Disposició i habilitat per comunicar-se amb els altres amb un tracte adient, amb atenció i empatia.
<b>CONFIANÇA EN TU MATEIX</b>	Convenciment de les pròpies possibilitats i capacitats.
<b>TOLERÀNCIA A LA FRUSTRACIÓ</b>	Per acceptar rebutjos o falta de resposta.
<b>INICIATIVA</b>	És la disposició i habilitat per a prendre decisions sobre propostes o accions.
<b>AUTONOMIA</b>	Capacitat per a realitzar una tasca de forma independent, és a dir, executant-la de principi a fi sense necessitat de rebre cap ajut o suport.
<b>RECERCA D'INFORMACIÓ</b>	Capacitat d'obtenir una informació àmplia i precisa per arribar al fons d'un assumpte.
<b>ORGANITZACIÓ I PLANIFICACIÓ</b>	És la disposició i habilitat per a crear les condicions adequades d'utilització dels recursos empresarials, bosses d'empreses, guies de polígons, en el procés de recerca de feina amb el màxima eficàcia i eficiència.
<b>CURA DE LA IMATGE</b>	Tenir cura de la imatge i higiene personal.
<b>PERSUASIÓ I IMPACTE PERSONAL</b>	Capacitat de convèncer o influir en els altres per tal de que segueixen una línia d'actuació.
<b>COMUNICACIÓ ORAL I ESCRITA</b>	Saber transmetre la totalitat d'una informació de forma clara.

### C) COM TROBAR LA INFORMACIÓ CLAU DE LES EMPRESES

Per fer una bona autocandidatura ens interessa conèixer les empreses a les quals ens adreçem. A més, penseu que a l'hora de l'entrevista, ens poden preguntar què coneixem de l'entitat.

Avui en dia ens és relativament fàcil trobar aquesta informació. A part de la informació que puguem tenir d'haver sentit parlar de l'empresa o de gent que coneguem que hi hagi treballat, la majoria d'empreses tenen la seva **pàgina web corporativa**. A la pàgina web podem trobar diversa informació que passem a comentar:

- Si entrem per exemple a la pàgina de l'Alcampo, a primera vista el que veiem no sembla útil per a la recerca de feina:



- Si baixem, però al final de la pàgina, trobem aquest peu de pàgina que ens pot donar molta informació:

Aquí trobarem la informació propia de l'empresa (1)

Aquest és l'accés directe a la borsa de treball de l'empresa. Amb la Llei de Protecció de Dades, cada cop més empreses utilitzen aquesta via com a única manera de rebre autocandidatures (2)

(1)

## QUIÉNES SOMOS

HISTORIA

VALORES

AUCHAN RETAIL

COMISIÓN DE AUDITORÍA

CARTA ÉTICA

## Quiénes Somos

Alcampo es, junto a Simply, una de las marcas comerciales de Auchan Retail España.

Bajo Alcampo, hoy podemos encontrar **60 hipermercados y 39 supermercados**.

Alcampo, como tal, inició su andadura hace 37 años en España, y fue la primera experiencia de internacionalización del por entonces Grupo Auchan (hoy Auchan Holding). Desde entonces, ha perseguido el mismo objetivo: mejorar el poder de compra y la calidad de vida de sus clientes

La compañía practica un comercio responsable y trabaja para asegurar una oferta en constante evolución, así como el acceso a una cesta de la compra barata, sana y de calidad, contando con el mejor precio producto por producto, y poniendo en marcha innovadoras soluciones de ahorro, como sus marcas propias, los espacios Self-Discout y la compra a granel.

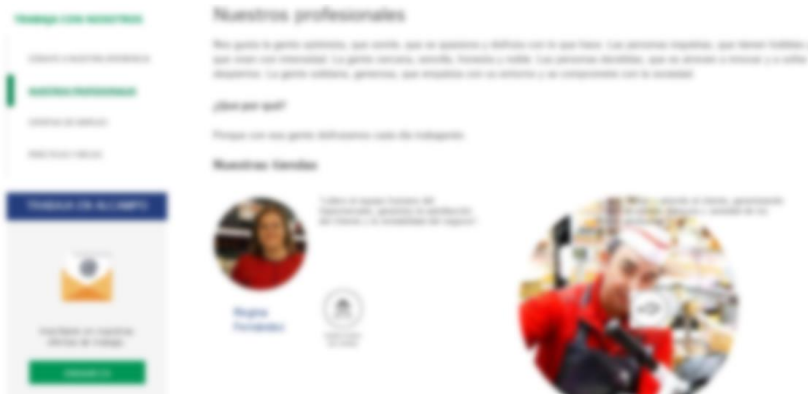
Fiel a sus principios de libertad de elección, asegura el máximo surtido de productos en sus centros: frescos de mercado, alimentación envasada y una amplia gama de no alimentación (tecnología, parafarmacia, menaje del hogar, textil, etc...)

Asimismo, cuenta con servicios como gasolineras, tarjeta de crédito propia, Club Joven Team y Club Rik&Rok para los más pequeños, este último servicio disponible en sus hipermercados.

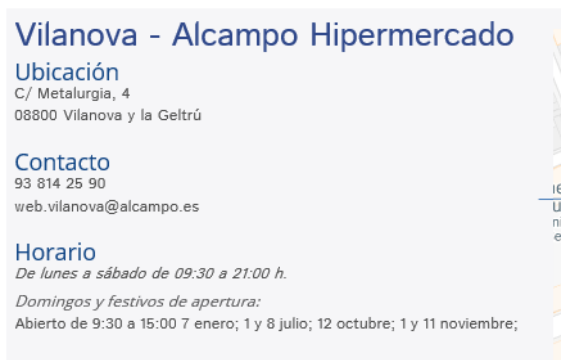
En definitiva, Alcampo trabaja cada día para que sus clientes vivan una experiencia de compra inigualable, basada en la práctica de un comercio multicanal, moderno y sostenible.

Para más información de la política de sostenibilidad de Auchan Retail España pinchar [aquí](#).

(2)



Tornem a la primera imatge que hem vist:



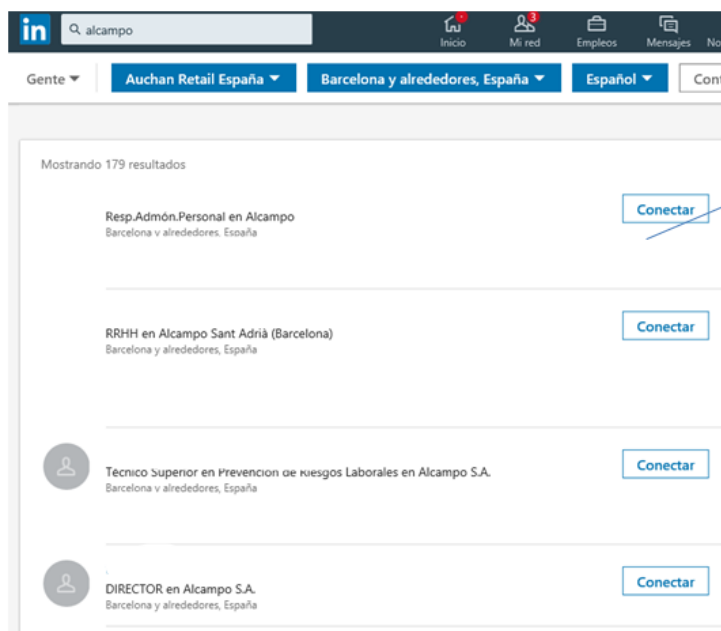
**EXERCICI PRÀCTIC:** Compareu aquestes dues fotografies de plantilles d'empresa





- Què podríeu comentar d'aquestes dues fotografies? Quina informació us pot donar a l'hora de posar-vos en contacte o anar a entrevista?

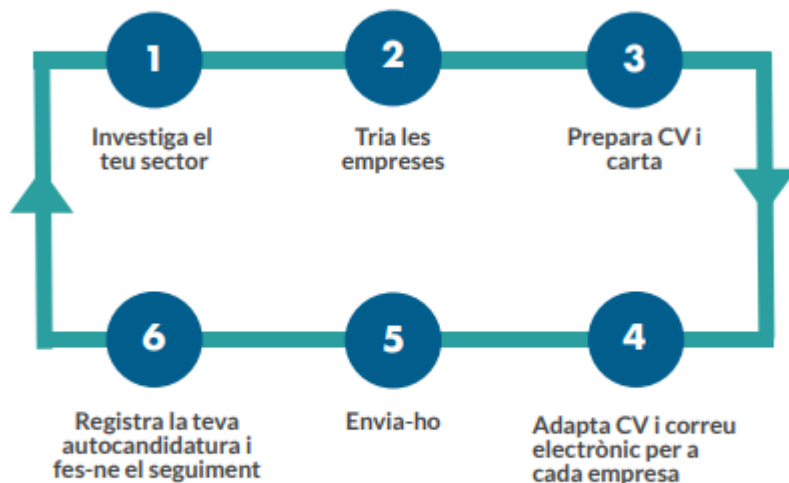
Una altra via de trobar a qui adreçar-nos és **LinkedIn**. LinkedIn és una xarxa social professional, on podem trobar diverses persones que treballen a diferents empreses. Seguint amb el nostre exemple:



Aquí trobem llistat de persones que han posat que treballen a Alcampo. Hauríem de buscar algú que estigui a RRHH, director de botiga... a ser possible a Vilanova. Si primer hem trucat i hem obtingut el nom de la persona, el podem buscar directament a LinkedIn.

TINGUES EN COMPTE...

## LES ETAPES DE L'AUTOCANDIDATURA



## TRIA EL TEU CANAL

### Digitals

- Formularis web
- Xarxes socials
- Xarxes professionals
- Correu electrònic



### Presencials

- Visites a empreses
- Fires del teu sector
- Jornades i conferències

### Les veus expertes recomanen:

- ✓ Sempre hi ha algú a l'altra banda. No mecanitzis el procés. Personalitza la teva candidatura a l'empresa.
- ✓ Millor 10 que 100. És millor enviar poques candidatures, però ben seleccionades i personalitzades.
- ✓ Investiga, espia i segueix per saber què demanen les empreses i quins canals de reclutament utilitzen.

