

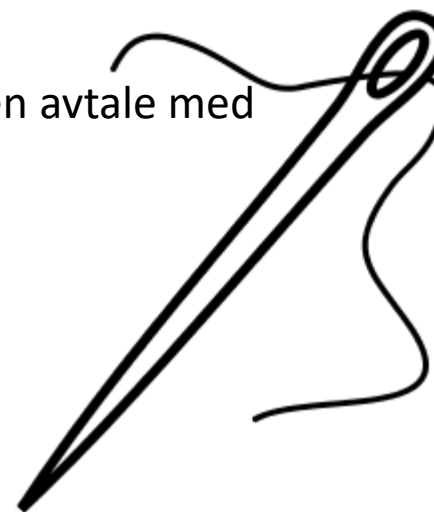
# Hvordan selger du deg inn som Interimleder?

Tor Hansen

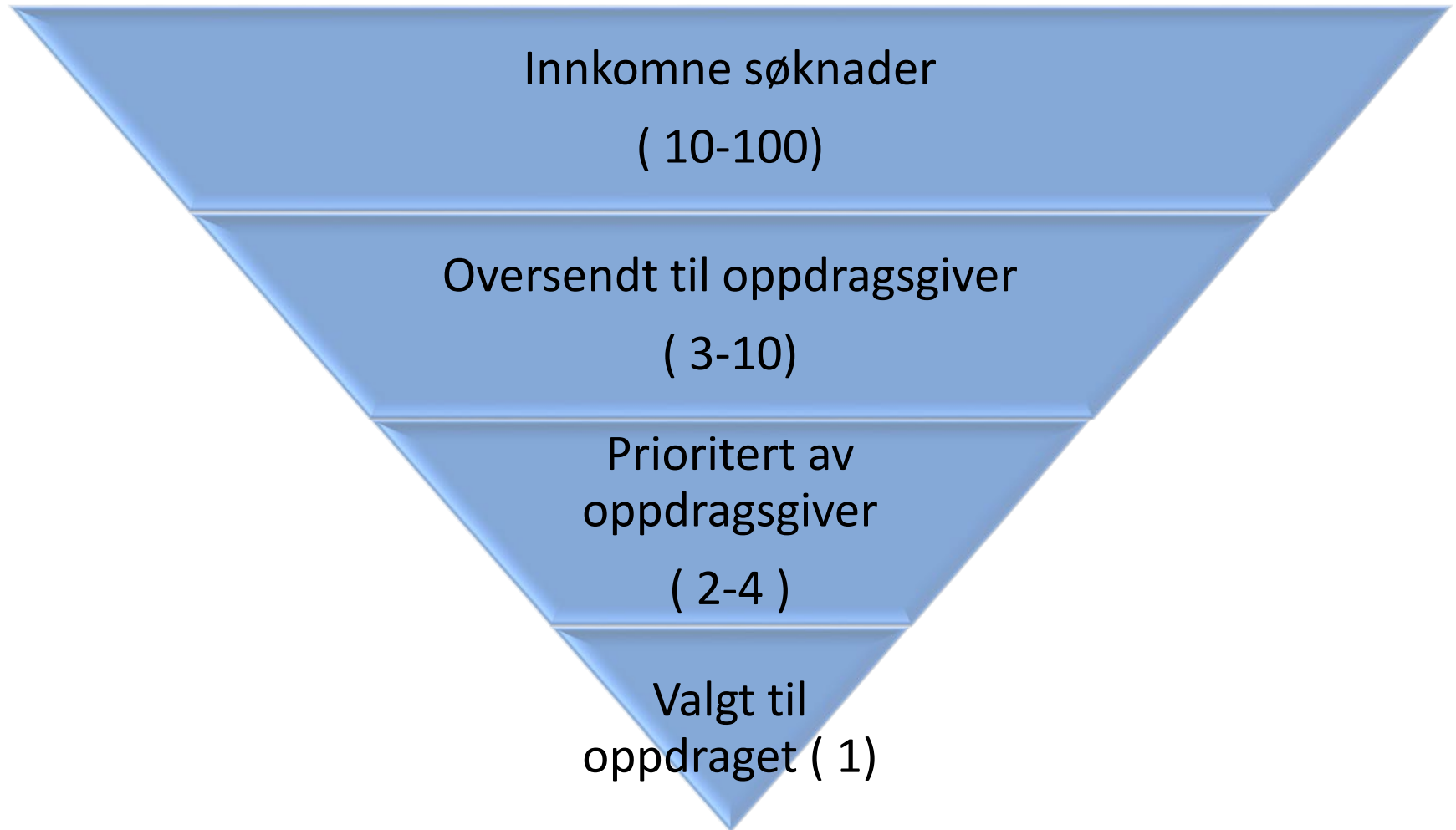
31.August 2017

# Proessen fra utlysning til avtale med oppdragsgiver

- Besvarelse av stillingsutlysningen
- 1.nåløyet
  - Bli blant de utvalgte kandidater som blir sendt over til oppdragsgiver
- 2.nåløyet
  - Bli blant de oversendte kandidater som oppdragsgiver ønsker å ha en samtale med
- 3.nåløyet
  - Bli den kandidat oppdragsgiver ønsker å inngå en avtale med



## Proessen fra utlysning til avtale med oppdragsgiver ( forts.)



# Besvarelse av stillingsutlysningen



- Hurtighet
  - Som regel er det hastverk med å besvare vår utlysning.
    - Settes det en frist må denne overholdes.
    - Skrives det snarest, umiddelbart etc. mener vi i løpet av max. 2 døgn.
- Oppdatert CV
  - CV sendes enten på mail direkte til oppgitt kontaktperson eller via web-løsningen som ligger i selve utlysningen.
  - Man kan gjerne henvise til CV vi allerede har liggende eller man kan velge å lage en ny og en som er tilpasset oppdraget (anbefales)
  - Viktig at CV er ryddig, strukturert og oversiktlig. Pass på at det ikke er «hull»
  - Viktig at CV er i word og på det språk som etterspørres i utlysningen.
    - Ikke alltid like attraktivt med engelsk CV i et norsk oppdrag

# Besvarelse av stillingsutlysningen ( forts.)

- Søknad

- Søknad sendes enten på mail direkte til oppgitt kontaktperson eller via web-løsningen som ligger i selve utlysningen.
- Ber vi om at det sendes en søknad så er dette alvorlig ment!!
- Viktig å lage en søknad som er «selgende» og ærlig
- Fokus på de viktige punktene i en stillingsutlysning. Sett deg nøye inn i denne. En søknad skal ikke være et resymé av CV'en!!
- Det er viktig at du får frem hva det er med deg som gjør at Akkurat du skal være den som er best kvalifisert for oppdraget
- Viktig at søknad enten sendes som word fil, e-mail eller skrives direkte i feltet med stillingsutlysningen
- Om ikke språk er angitt skal søknad sendes på norsk
- Gidder du ikke sende søknadsbrev så havner du ofte bak i køen
- Viktig at det er samsvar mellom søknad og CV

**Det er fullt ut akseptert at du tar kontakt med kontaktperson hos Interimleder dersom det er noe du lurer på før du sender CV og søknad**



# Vår vurdering av besvarelsene

- Det er alltid en samlet vurdering av flere faktorer som ligger til grunn for vår utvelgelse av kandidater som sendes over til oppdragsgiver:
  - Søknadsbrevet
  - CV'en
  - Personlig kjennskap til kandidaten
  - Personlig samtale ( vi tilstreber å ha en samtale med aktuelle kandidater før de sendes over til oppdragsgiver)
  - Tidligere interimlederoppdrag
  - Kunnskap hos andre kollegaer hos Interimleder
  - Google
  - LinkedIn
  - Etc.



# Vår konklusjon

---

- Det er vår oppgave og plikt kun å sende over kandidater vi mener i størst mulig grad vil innfrir kundens forventninger
- Antall kandidater som sendes over er begrenset ( max. 4-6)
- Dette fører veldig ofte til at kandidater som i utgangspunktet er svært godt kvalifiserte dessverre ikke blir blant de som sendes over.

**Det er viktig at du er klar over følgende:**

**Uansett hvor god match du har i forhold til oppdraget og hva du har av tidligere erfaring fra tilsvarende oppgaver så finnes det nesten alltid en eller flere andre kandidater som er minst like gode eller bedre**

# Nøytrale CV'er og søknader

---

- Oppdragsgiver og kandidater behandles nøytralt inntil de fysisk blir presentert for hverandre
- Vi tar bort alle identiteter før vi sender kandidater over til oppdragsgiver.
  - Dette er årsaken til at vi ønsker CV og søknader i redigerbar form ( ikke PDF)

**Her «syndes» det mye**



# Gjennomgang hos oppdragsgiver av oversendte kandidater

---

- I utgangspunktet har oppdragsgiver kun følgende å forholde seg til:
  - Søknad
  - CV

**Jo bedre «kvalitet» jo større sannsynlighet for at du skal bli blant de utvalgte.**

**Sørg for at oppdragsgiver må få fokus på deg og dine egenskaper**

**Tenk SALG!!**

**KVALITET**

# Samtale / intervju hos oppdragsgiver

- Dersom du er blant de oppdragsgiver ønsker å treffe er det en del faktorer som bør vektlegges:
  - Personlig fremferd
  - Fremstå troverdig
  - Fordel å holde seg til agendaen
  - Vis engasjement og at du virkelig er interessert i oppdraget
  - By på deg selv
  - Møt godt forberedt
    - Les deg opp på selskapet
    - Google for å se om det har vært mediaoppslag
    - Sjekk historien til selskapet
    - Sjekk Purehelp /proff ang. eierforhold, styre, økonomi etc.
    - Sjekk LinkedIn på de man skal treffe for å se om dere har felles venner
    - Prøv å sett deg inn i bedriftens utfordringer og på hvilken måte du kan hjelpe dem å løse disse. Forbered gjerne en liten presentasjon
  - Ikke gi deg inn på diskusjoner med priser og betingelser i første møtet. Overlat dette til Interimleder

---

**LYKKE TIL !!!!**