

Recrutarea unui director a devenit chiar și de patru ori mai ieftină decât înainte de criză

2009 de Robert Iloviceanu - 1296 vizualizari, 5 comentarii

Firmele mici de executive search (recrutare la nivel de middle și top management) atacă piața cu tarife de până la patru ori mai mici, iar contracte care, în mod normal, se realizau pe 8.000 de euro sunt încheiate acum și cu 2.000 de euro.

Am pierdut un contract de 8.000 de euro în favoarea unei firme care a recrutat acea poziție cu doar 2.000 de euro. În ultima perioadă, tot mai multe companii de pe piață, mai mari sau mai mici, nou-intrate sau cu experiență, erodează prețurile, lăsând tarifele foarte jos”, spune Rudolf Fedorovici, managing partner al companiei de executive search Advice Human Resources.

În opinia acestuia, unele firme profită de imaturitatea pieței și de contextul actual și vin cu tarife mult sub prețul pieței. La nivel internațional, adaugă Fedorovici, piața este mult mai stabilă și clienții sunt mai maturi. Pe piața de executive search există întotdeauna fluctuații, dar pe piețele de profil din țările vecine nu există variații atât de mari în ceea ce privește tariful stabilit la recrutarea pentru aceeași poziție.

Alte motive care duc în jos tarifele pe piața de executive search sunt scăderea dramatică a proiectelor de recrutare și scăderea pachetelor salariale la angajare.

“Pe piața locală sunt companii care au fee-uri de 500-1.000 de euro, însă, în acest caz, nu se pune problema că acestea ar face head-hunting. Nu au cum, costurile nu ar fi acoperite sub nicio formă”, afirmă Daniela Necefor, managing partner al firmei de executive search Total Business Solutions. Potrivit acesteia, piața de executive search a suferit unele modificări în privința fee-urilor în timp de criză. Cel mai mult au avut de suferit firmele care au ca fee-uri procentaj din venitul angajatului. Odată cu reducerea salariilor, au scăzut și fee-urile.

“Cei care au mers pe fee-uri fixe, dar la un nivel mediu de 3.000-10.000 de euro, nu au avut scăderi”, adaugă Necefor.

George Butunoiu, fondatorul companiei GB Executive Search, spune că nu a micșorat tariful per recrutare și că nici nu are de gând să o facă. Tariful practicat de companie este situat, în acest moment, la cel puțin 12.000 de euro. “Firmele care scad tarifele își pierd credibilitatea, schimbarea modului de tarifare este un lucru pe care o companie serioasă de executive search nu îl face, indiferent de contextul economic”, spune George Butunoiu.

Recrutarea la nivel de middle și top management aduce firmelor de profil cele mai mari venituri, sumele vehiculate pe acest segment de business variază pe piața locală între 3.000 și 200.000 de euro la acoperirea unei singure poziții. “Comisiunile cel mai des întâlnite sunt cele fixe, negociate de recrutați împreună cu firma-client. De asemenea, comisionul perceput pentru un proiect de executive search poate reprezenta un procentaj de până la 25% din salariul brut, anual sau lunar, al candidatului”, spune Daniela Necefor.

Ca mod de tarifare, majoritatea firmelor de recrutare de pe piața noastră percep un avans ce reprezintă 30% din comisionul total, apoi cer încă 40% la prezentarea listei scurte, lista candidaților care corespund cel mai bine profilului jobului, iar la final încasează restul de 30% din suma negociată la demararea proiectului.

> Tarife

Pentru acoperirea unei singure poziții la nivel de middle și top management, companiile cer între 3.000 și 200.000 de euro

Comisionul poate fi o sumă fixă negociată între firma de executive search și compania-client sau poate reprezenta până la 30% din salariul brut, anual sau lunar, al candidatului

Ca mod de tarifare, firmele cer un avans ce reprezintă 30% din comisionul total, apoi cer încă 40% la prezentarea listei scurte, iar la final încasează restul de 30%