

Executive search bekeken vanuit de kandidaat

Wat er achter de schermen gebeurt en wanneer je interessant bent, ook als je niet actief zoekt



Moore
& Partners

Introductie

Executive search voelt voor veel kandidaten ondoorzichtig.
Je hoort erover. Soms zit je erin. Vaak juist niet.

Er zijn gesprekken die ineens ontstaan.
En lange periodes waarin niets lijkt te gebeuren.

Deze download geeft inzicht in wat zich achter de schermen afspeelt.
Niet vanuit het perspectief van de opdrachtgever,
maar vanuit dat van de kandidaat.

Zodat je begrijpt:

- wanneer je zichtbaar bent
- wanneer je interessant wordt
- en waarom executive search zelden werkt zoals je denkt

Executive search is geen open arbeidsmarkt

Executive search draait niet om vacatures die worden ingevuld.
Het draait om vraagstukken die worden opgelost.

Vaak begint een search niet met:

- een functietitel
- een vacaturetekst
- een open publicatie

Maar met vragen als:

- *Wat vraagt deze fase van leiderschap?*
- *Wat ontbreekt er in het team?*
- *Waar loopt groei vast?*

Daaruit ontstaat een profiel.
En pas daarna een zoektocht.

Waarom je vaak niets hoort terwijl je wél wordt gezien

Veel kandidaten denken:
"Ik hoor niets, dus ik ben niet in beeld."

Dat klopt zelden.

Executive search bureaus bouwen langdurig aan overzicht:

- wie waar zit
- welke beweging iemand maakt
- welke context iemand past

Dat betekent dat je in beeld kunt zijn zonder benaderd te worden.

Niet omdat je niet goed genoeg bent,
maar omdat de juiste context nog niet voorbij is gekomen.

Wanneer je interessant wordt (zonder actief te zoeken)

Interessant zijn in executive search gaat zelden over beschikbaarheid. Het gaat over relevantie.

Je wordt interessant wanneer:

- je beweging maakt die past bij een volgende fase
- je rol breder wordt dan je titel
- je leiderschap zichtbaar meegroeit met complexiteit

Vaak ben je juist interessant op het moment dat je zelf niet actief zoekt.

Omdat dan:

- je positie stevig is
- je keuzes bewust zijn
- je verhaal klopt

Waarom een sterk cv niet genoeg is

Een cv laat zien wat je hebt gedaan.
Executive search kijkt naar wat je kunt dragen.

Het verschil zit in:

- hoe je spreekt over context
- hoe je reflecteert op succes en mislukking
- hoe je patronen herkent in je loopbaan

Trackrecord opent deuren.
Maar duiding bepaalt of ze opengaan.

Wat headhunters écht proberen te begrijpen

Achter elk gesprek zitten vragen die zelden expliciet worden gesteld.

Bijvoorbeeld:

- In welke fase presteer je het sterkst?
- Waar loop je op leeg?
- Welke context vraagt het meeste van je en het beste?

Niet om je te testen,
maar om te bepalen of een match duurzaam kan zijn.

Executive search gaat minder over selectie,
en meer over risico-reductie.

Zichtbaarheid zonder jezelf te verkopen

Zichtbaar zijn betekent niet:

- jezelf promoten
- actief rondbellen
- “open staan voor iets nieuws”

Integendeel.

Zichtbaarheid ontstaat door:

- consistent verhaal
- heldere keuzes
- geloofwaardige stappen

Headhunters letten op samenhang.
Niet op volume.

Wanneer ‘niet benaderd worden’ geen afwijzing is

Een veelgemaakte misvatting is dat stilte gelijk staat aan afwijzing.

In werkelijkheid betekent het vaak:

- timing klopt nog niet
- context past niet
- rol is nog niet scherp

Dat zegt weinig over jouw waarde.
Maar veel over het proces.

Executive search is traag.
Bewust.

Executive search vanuit de visie van Moore & Partners

Bij Moore & Partners kijken we in executive search niet alleen naar functies, maar naar beweging.

Naar:

- waar iemand vandaan komt
- waar iemand energie van krijgt
- en welke context daarbij past

Niet om zoveel mogelijk matches te maken,
maar om de juiste op het juiste moment te laten ontstaan.

Voor opdrachtgever én kandidaat.

Slot

Executive search is geen spel van beschikbaarheid.
Het is een spel van timing, context en vertrouwen.

Wie begrijpt hoe het werkt,
hoeft minder te duwen en ziet meer ontstaan.

Niet door zichtbaar te willen zijn.
Maar door kloppend te zijn.

Moore & Partners

Waar sales, leiderschap en performance tot hun recht komen

www.moore-partners.nl