

Solliciteren...

ZO

spring je eruit

Met een uitgebreid cv en een foutloze sollicitatiebrief alleen kom je er tegenwoordig niet meer. Om überhaupt te worden uitgenodigd voor een eerste gesprek moet je écht opvallen. En snel ook. Maar hoe? Journaliste Saskia Legein onderzocht het in de praktijk.



“Je cv is te zwaar en je denkt te strategisch, dat zoeken we niet voor deze functie.”

Het zouden geweldige pluspunten moeten zijn voor mij – een stevig cv en een scherpe geest – maar ze zijn zojuist door de personeelschef aan de telefoon fijntjes weggezet als totaal nutteloos. “Je hebt ook een wat... Hoe zeg ik dit nu goed...? Uitbundige persoonlijkheid. Zo eentje hebben we al in het team.” Daar kan ik het mee doen. Ik bedank haar vriendelijk voor de feedback en weet nog net te piepen: “Ik vind het erg jammer. Als jullie in drukke tijden een extra communicatie-adviseur of copywriter kunnen gebruiken, neem dan vooral contact met mij op. Ik doe ook graag freelance werk voor jullie.”

Verkoop jezelf

Ik ben nu zo'n acht maanden op zoek naar een vaste baan. Ik ben 39, heb een zoontje van vijftien maanden en ben al tien jaar zelfstandig journalist en communicatiespecialist. Dat ging heel lekker, maar de crisis heeft de opdrachterspoeling dun gemaakt en de projecten met korte deadlines zijn vaak lastig te combineren met de zorg voor een kleine. Zou ik mijn werk niet beter kunnen structureren, zodat de inkomsten zekerder zijn? Ik wil ook graag weer met collega's werken, want te veel

thuis zitten is niet goed voor een mens. Een vaste baan dus, hoewel ik geen illusies heb over een vast contract, want die worden nauwelijks nog gegeven. Afgelopen zomer ging ik er fris tegen aan, speurde dagelijks websites met vacatures af, schreef me in bij werving- en selectiebureaus en stuurde een flinke stapel enthousiaste brieven. Natuurlijk liet ik mijn hoofd niet hangen bij de eerste afwijzing. Of de tweede, of de derde. Ik weet best dat het leven niet maakbaar is, hoe roze een heel legioen van 'geloof in jezelf'-loopbaanadviseurs de wereld ook wil voorspiegelen. Het economisch tij moet een beetje meezitten, en dat zit het niet. Je moet een beetje geluk hebben, en dat heeft wat moeite mij te vinden. Maar bij de pakken neer gaan zitten en wachten op betere tijden? Niks voor mij, en zo gebeurt er zeker niks. Ik besluit mijn aanpak eens kritisch te laten bekijken door mensen die er verstand van hebben. Want met een briefje en een cv'tje kom ik er anno 2012 niet meer. *Personal*

branding is het toverwoord op het slagveld van de betaalde arbeid: maak van jezelf een merk en zet het in de markt!

30 seconden-indruk

Lianne van Wijlick is al vijftien jaar senior loopbaanadviseur en gespecialiseerd in de eerste indruk. “Personeelsmanagers besteden gemiddeld een halve minuut aan je brief en cv. Daarin valt de beslissing of het de moeite waard is om een gesprek met je aan te gaan. Je krijgt maar één kans, dus het moet in één oogopslag helder zijn wie je bent en wat je te bieden hebt.”

Ik laat Lianne drie van mijn sollicitatiebrieven met op de functies aangepaste cv's zien. De vacatures stonden op de grootste website in Nederland voor mijn vakgebied. Op die vacatures komen gemiddeld tussen de twee- en driehonderd reacties, dus de concurrentie is enorm. Ik ben benieuwd wat Lianne's eerste indruk van mij is. Na twee uur praten zegt ze: “Ik vind je een leuk en enthousiast mens.

Je staat positief in het leven, bent een ondernemende vrouw, nieuwsgierig en positief kritisch. In je sollicitatietaal ben je soms wat popiejopie. Iets meer afstand van de lezer zorgt ervoor dat je niet in zijn of haar comfortzone terecht komt.” Een nuttige tip, evenals haar aanbeveling om mijn cv op te frissen met een betere vormgeving en betere omschrijvingen. “Het ziet er nu allemaal erg droog uit, dat past niet bij jouw persoonlijkheid.” Lianne beveelt me ook aan om dichterbij de bron te gaan zitten. Slechts dertig procent van alle vacatures wordt openbaar gepubliceerd. Dat betekent dat zeventig procent via via wordt vervuld. Daar zitten dus de meeste kansen. Hoe je daar komt? Lianne: “Netwerken!” ►



Netwerken nieuwe stijl

Aaltje Vincent, auteur van het boek *Werk vinden met social media* is het daarmee eens: "De succesvolste weg om werk te vinden, is netwerken. De gemiddelde baanduur in Nederland is volkomen onvoorspelbaar geworden, dus je móet je vakmanschap en je netwerk goed bijhouden, want over twee jaar ben je misschien weer op zoek naar een baan. Tegenwoordig ontcom je er niet meer aan dat je daarin ondersteuning zoekt bij sociale media, te beginnen bij *LinkedIn*, de website voor virtuele cv's. Zo kun je op de snelste en meest effectieve manier een netwerk opbouwen met mensen die werkzaam zijn in de sector waarin jij werk zoekt." Maar voordat je ijverig een profiel aanmaakt op *LinkedIn* moet je zeker weten dat je arbeidsmarktklaar bent. Recruiters hebben een neus voor mensen die halfslachtig solliciteren, die zullen ze nooit uitnodigen. Aaltje: "Stel jezelf de vraag of het werk dat je zoekt realistisch is: klopt het aantal gewenste uren met wat gebruikelijk is in jouw sector of zul je meer moeten gaan werken om de kans

op een baan te vergroten? Is het in de buurt of moet je een langere reistijd accepteren? Stap één bestaat uit het in kaart brengen van je persoonlijke arbeidsmarkt, of je nu verpleegster, officemanager of een gepromoveerde socioloog bent. Wacht niet op wat er aan vacatures verschijnt, maar ga zelf aan de slag. Maak een shortlist van bedrijven in de buurt waar je zou willen werken. Wat zou je daar willen doen? Verzamel zo veel mogelijk informatie over de bedrijven via hun websites en wat ze doen op social media. Kijk of er mensen werken die je kent. Daarbij kan *LinkedIn* je helpen. Vraag of je een keer een kop koffie met ze kunt drinken, zodat zij je kunnen vertellen over hun werk. Laat in dat gesprek je interesse en je vakkennis blijken, bedank ze voor hun tijd en vraag tips: iemand anders die je zou kunnen spreken, een boek dat je moet lezen of een congres dat je kunt bezoeken. Vergeet ook niet je aan te sluiten bij alle belangrijke *LinkedIn*-groepen in jouw vakgebied, zo houd je de vakdiscussies bij en word je eerder gevonden door recruiters."

Het toverwoord is OPVALLEN

Elevator pitch

Ook werkcoach Fiona Stoop gelooft heilig in netwerken nieuwe stijl. Ze heeft een boek geschreven over werk vinden via *Twitter*. "*LinkedIn* is je visitekaartje voor langere termijn, daar zoeken recruiters op trefwoorden. *Twitter* is een absolute extra. Als een recruiter of HRM-manager (hoofd P&O, red.) zoekt op *Twitter* en jij past in het profiel, kun je meteen schakelen. Bovendien: iedereen die zakelijk op *Twitter* zit, zit er om te helpen en geholpen te worden, dat is één van de duidelijkste kenmerken van dit medium." Steeds meer bedrijven zetten hun eigen personeel in bij het werven van nieuwe medewerkers. Ze



Tips voor je sollicitatiebrief of -mail

- Laat zien dat je je grondig hebt verdiept in het bedrijf: onderzoek de website en check eventueel de personeelsbladen.
- Zorg voor een paar persoonlijke contactmomenten met het bedrijf. Bel met een aantal aanvullende vragen naar aanleiding van de vacaturetekst (is het een nieuwe functie of gaat er iemand weg? Enz.). De meeste personeelsmanagers noteren welke kandidaten vooraf hebben gebeld.
- Plaats het logo van het bedrijf boven of onder je brief of gebruik hetzelfde lettertype of dezelfde kleur. Zo geef je aan dat je goed in het bedrijf past. Let op: het ene bedrijf leent zich meer voor zo'n vormgeving dan het andere.
- Herhaal woorden die in de vacaturetekst voorkomen en die een bepaalde kwaliteit uitdrukken.
- Het belangrijkste in je brief is de motivatie: wat kun je toevoegen aan het bedrijf, passend bij de eisen in de vacature? Houd het kort, je cv laat de benodigde ervaring zien.
- Voeg een foto van jezelf toe, onder aan de bijlagen.
- Schrijf heldere zinnen en zorg dat je brief heel concreet is.
- Gebruik geen verkleinwoorden, negatieve woorden of woorden als 'misschien', 'eventueel', 'wellicht' enz.
- Gebruik geen populaire taal, maar ook niet een al te formele toon. Lees de vacaturetekst en de website van het bedrijf goed door en pas je toon aan op die van het bedrijf.
- Wees wél jezelf en probeer toch een originele invalshoek te vinden. Laat je brief lezen door twee mensen die jou kennen en die er een goed oordeel over kunnen formuleren.
- Dubbelcheck je brief (en cv) op spelfouten en interpunctie.
- Ook achteraf bellen, als je bent afgewezen, is belangrijk. Je maakt een positieve indruk als je beleefd vraagt waarom je bent afgewezen. Je kunt aangeven dat je graag in het bestand blijft voor als er weer een vacature komt. En misschien heeft de manager nog tips voor je voor volgende sollicitaties?

Tips voor je cv

- Zorg voor een mooie, verzorgde en rustige lay-out: je cv is je visitekaartje. Gebruik hier en daar kleur en/of kleine illustraties als dat passend is en kies een prettig lettertype.
- Voeg in de personalia de link naar je *LinkedIn*-profiel toe.
- Plaats een kleurenpasfoto boven aan of naast je personalia.
- Plaats onder de personalia je profiel of *elevator pitch*. Deze catchy schets van wie je bent en wat je kunt, gebruik je ook als je met mensen in gesprek raakt over wat voor werk je zoekt.
- Vermeld in je cv alleen de werkervaring die relevant is voor de functie. Herhaal woorden die bij de functie-eisen in de vacature worden vermeld.
- Benoem eventuele gaten in je cv kort en in positieve bewoordingen. Bijvoorbeeld: reis van acht maanden door Amerika, time-out wegens grootbrengen kinderen. Bij een periode zonder werk: vermeld dat je *in-between jobs* bent, of 'op weg naar een nieuwe uitdaging met loopbaanbegeleiding'.
- Houd je cv maximaal twee pagina's lang.



zoeken in hun *LinkedIn*- en *Twitter*-netwerken naar een potentiële nieuwe collega. Het kost minder geld, en er komen betere kandidaten. "Het is dus van belang dat je je profileert als een vakspecialist en contact legt met andere vakspecialisten. Op *LinkedIn* en *Twitter* moet je duidelijke steekwoorden kiezen om jezelf te omschrijven zodat jouw doelgroep jou meteen vindt. Daar gaat het om in 2012: *personal branding*." Aha, daar is die term weer! Maar hoe zorg je dat je jezelf in een klinkende slogan kunt samenvatten? Lianne van Wijlick: "Maak een *elevator pitch* voor jezelf. Daarin schets je in twee zinnen wie je bent en wat je goed kunt. Zie het als de slogan waarmee je jezelf op de arbeidsmarkt aanprijst. Schroom niet om je *elevator pitch* te laten vallen op feestjes, op het schoolplein en op je sociale media-profielen. Hoe meer mensen weten wie je bent, wat je kunt en waar je wilt werken, hoe groter de kans dat ze aan jou denken als zij iets horen."

Bingo!

Ik pimp mijn *LinkedIn*-pagina en net als ik zit te puzzelen op een pakkende *elevator pitch* voor mijn nieuwe *Twitter*account, rolt er een mailtje mijn inbox binnen met de woorden waar ik al acht maanden van droom: 'Job Opportunity: Faculty of Communications and Journalism'. Een Ierse kennis kwam op haar zoektocht naar iemand met internationale media- en communicatie-ervaring mijn *LinkedIn*-profiel tegen. Ik blijf precies de juiste ervaring te hebben om te helpen een lesprogramma voor tweedejaarsstudenten van de Hogeschool samen te stellen, en er misschien ook te doceren. Of ik geïnteresseerd ben? Ongelooflijk, ik speel al jaren met de gedachte studenten te helpen bij hun eerste stappen in mijn prachtige vak. Dit is een prachtige kans. Ik zet onmiddellijk mijn roze 'geloof in mezelf'-bril op en zoek op internet naar de beste tips voor sollicitatiegesprekken. Over twee dagen is het zover: *fingers crossed*...

Handige websites

- solliciteren.startpagina.nl
- loopbaanbegeleiding.startpagina.nl
- www.123test.nl/beroepskeuzetest/ - voor verschillende tests.
- www.loopbaanadvies.net/ - loopbaanadviseurs bij jou in de regio.
- www.dailymotion.com/video/xcjayd_de-mensentuin-deel-1_school - hoe de eerste indruk van een sollicitant vaak al binnen vijf seconden wordt vastgesteld.
- www.carrieretijger.nl/carriere/zelfmarketing/elevator-pitch - maak een korte, pakkende presentatie van jezelf die je op feestjes en op sollicitaties soepel kunt laten vallen.
- www.intermediair.nl - voor oriëntatie, advies en vacatures.
- <http://tweetjobs.nl> - overzicht van vacatures die op de bekende websites staan, maar ook die alleen op *Twitter* verschijnen.
- <http://vacature.twittergids.nl> - top-100 van vacature-overzichtpagina's.

Nuttige boeken

- *Welke kleur heeft jouw parachute?* (1996 eerste druk; 2011 laatste druk), Richard Bolles, € 24,95. Een klassieker, ook wel de werkzoekendenbijbel genoemd. Bolles geeft een gedetailleerd plan om je carrière of je leven te veranderen.
- *Solliciteren... doe je zo!* (2009), Vera Bot, € 24,75. De voorbeelden in dit boek zijn toegesneden op secretaresses en management-assistenten, maar iedereen die op zoek is, vindt hierin concrete tips. Ook gratis te downloaden op www.managementsupport.nl/files/documenten/E-book_Solliciteren.pdf.
- *#Twitter werkt!* (2011), Fiona Stoop, € 14,99. Fiona Stoop geeft tips voor het opzetten en gebruiken van een persoonlijke *Twitter*-pagina die de kansen op een baan vergroot.
- *Werk vinden met social media* (2011), Aaltje Vincent, € 15,95. Aaltje Vincent neemt je mee in alle stappen van het wervings- en selectieproces en hoe men daarbinnen met social media werkt.
- *Hedendaags solliciteren* (2011), Kees Cohen, € 16,50. Een praktische gids met tips, checklists, oefeningen en adviezen van recruiters.