



## NYT fra kandidatbanken til dig, der søger job inden for HR, administration & jura

**D**u modtager dette nyhedsbrev, fordi du er med i Jobcenter Aarhus' kandidatbank for HR, administration og jura. I denne udgave kan du blive inspireret til, hvordan du foretager en effektiv research i forbindelse med din jobsøgning. Du kan også læse den jobsøgende Kaspers gode råd til, hvordan du ringer på et stillingsopslag, og så slutter vi af med at se på, hvordan du inviterer dig selv på kaffemøder. God læselyst!

### Research – er afgørende værktøj for den ambitiøse jobsøger

Der er en masse forarbejde forbundet med at søge job. Ofte hører vi kandidater fortælle, at de har masser af udbytte af en rigtig god forberedelse. Men det er samtidig lige præcis dette område, der kan volde udfordringer. For hvad skal man spørge om? Er det for anmassende at ringe? Og hvordan researcher man bedst? Dette nyhedsbrev for kandidatbanken for HR, jura og administration tager fat i netop disse emner, og forhåbentlig kan det give inspiration til at researche, gribe knoglen og ringe til en arbejdsgiver og i det hele taget være nysgerrig på både job, organisation og din egen rolle.

### Bliv klogere på virksomheder og brancher – inden du søger jobbet

Undersøgelser viser, at hver anden stilling besættes uden at blive opslået. I stedet rekrutteres der gennem netværk og uopfordrede ansøgninger. Mange virksomheder vil gerne undgå omkostningstunge rekrutteringsprocesser, og hvis de kan finde kandidaten i netværket, er det en hurtig, nem og billig løsning.

Det betyder, at uopfordret jobsøgning kan være et vigtigt element i din jobsøgning. Men hvordan finder du relevante virksomheder at søge hos?



Det er oplagt at orientere sig i erhvervsrettet stof. Kig i Børsen, Erhvervsbladet, erhvervssektionerne i Berlingske, Politiken, Jyllands-Posten, lokale dagblade og andre erhvervsaviser. Og abonner på brancher, klynger eller virksomheder, som du er interesseret i. Herigennem kan du få værdifuld viden om virksomheder og brancher, der vækster, om opkøb, fusioner og nye markeder og produkter, som kan pejle dig i den rigtige retning.

Ifølge konsulenthuset Ballisager er der særligt 3 brancher i Region Midtjylland, som har mange jobåbninger, og som du med fordel kan rette blikket imod:

1. IT-branchen
2. Fødevarerbranchen
3. Energisektoren

Alle tre brancher har brug for medarbejdere med kompetencer indenfor HR, administration og jura. Du kan igennem Jobcenter Aarhus få adgang til virksomhedsdatabasen [Bisnode](#), hvor du har mulighed for at udsøge konkrete virksomheder i de forskellige brancher. Få adgang og vejledning ved dit næste møde i jobcentret.

#### Kilder:

[Ballisagers rekrutteringsanalyse 2019/JobSpot](#)

Micheal Grimm, [blogindlæg](#)

## Hvordan ringer jeg og spørger til en stilling

På Jobcenteret hører vi ofte kandidater fortælle, at det kan være svært at ringe til en arbejdsgiver og stille uddybende spørgsmål til et stillingsopslag. Mange siger: "Hvordan skal jeg starte, og hvad skal jeg spørge om?" I det følgende får du lidt tips til, hvordan du kan gribe det an.

Kasper har været ledig i omtrent halvandet år. Han ville virkelig gerne snart have et job. Han blev derfor opfordret til at ringe på alle interessante stillingsopslag for at få mere viden om stillingen og virksomheden, og på den måde bedre at kunne målrette sit ansøgningsmateriale.

Vi har stillet Kasper en række spørgsmål, så du kan blive klogere på, hvordan du kontakter en virksomhed. Det første, vi spurgte om, var: Hvordan forberedte du dig første gang, du skulle ringe til en kontaktperson fra et stillingsopslag? Kasper svarede, at han startede med at forberede sig ved at læse stillingsopslaget grundigt igennem. Derefter formulerede og nedskrev han tre spørgsmål, som han gerne ville spørge kontaktpersonen om.



Kasper fortæller, at han primært brugte den nyerhvervede viden til at målrette sin ansøgning. Han sørgede i ansøgningen for at henvise til noget fra samtalen, han havde haft med virksomheden, for på den måde at gøre sig synlig og øge chancen for at blive husket.

Vi var selvfølgelig spændte på, hvad skete der i Kaspers jobsøgning, efter at han begyndte at ringe på opslåede stillinger. Han fortæller, at det havde en kæmpeeffekt. Han er ikke i tvivl om, at det helt sikkert var det mest effektive redskab, og det der fik ham i job. Pludselig begyndte invitationerne til jobsamtalerne at tikke ind. Kasper fremhæver, at han samtidig med at begynde at ringe ud til arbejdspladserne, ændrede lidt i sin jobsøgningsstrategi, fordi han valgte også at søge nogle jobs, hvor kravene ikke var så høje som i de jobopslag, som han tidligere havde søgt på. Som nyuddannet uden erfaring,

så var det en måde at blive taget i betragtning, hvilket ellers kan være svært, når man ikke har erfaring at byde ind med.

#### Gode råd fra Kasper:

1. Begynd med et "let" spørgsmål, for eksempel hvilket team kommer jeg til at sidde i, og hvem og hvor mange sidder i det team?
2. Derefter kan du spørge ind til hvilke udfordringer, der er størst på kort sigt i jobbet? Og eventuelt også på lidt længere sigt?
3. Dernæst kan du spørge ind til hvilke opgaver, der fylder mest i dagligdagen.

Efter Kasper begyndte at ringe på stillingsopslag, blev han inviteret til tre jobsamtaler. Du kan finde mere inspiration her: [Eksempler på spørgsmål til virksomheder](#) | [Hit med jobbet](#)

## Sådan kommer du til kaffemøde!

Her får du et par tips og tricks til at komme til dit næste kaffemøde. Et kaffemøde med en virksomhed er en vigtig del af den uopfordrede jobsøgning. Det er et fantastisk "værktøj" til at udvide dit netværk og blive klogere på de virksomheder, som du synes er spændende.

- **Research.** Gør dig klogere på den pågældende virksomhed inden du kontakter. Tag udgangspunkt i artikler, opslag på LinkedIn og undersøg virksomhedens hjemmeside.
- **Start på LinkedIn.** LinkedIn er det bedste værktøj til at komme i dialog med relevante nøglepersoner i en virksomhed. Det er nemlig en meget bedre tilgang, hvis du tager direkte kontakt til en person, som arbejder i virksomheden. Du undgår 'gate keeping' og kommer hurtigere i kontakt med nogen, som kan tage beslutninger.
- **Vær nysgerrig.** Når du skal etablere forbindelse til en kontaktperson i virksomheden, er det vigtigt, at du viser din interesse. Vær nysgerrig på den pågældende persons funktion og rolle i virksomheden – her kan det være en god idé, at oprette forbindelse til en person med samme baggrund som dig.
- **Aftal et møde.** Processen for at aftale selve mødet er nok den sværeste del, men der er flere måder at gøre det på. Indledningsvist starter dialogen på LinkedIn, men det kan også være en god idé, at aftale en kort telefonisk samtale, der kan være frontløber for et længere møde. Det vigtigste er, at der er et formål med selv mødet. Det kan for eksempel være, du gerne vil besøge virksomheden og stille spørgsmål til deres forretningsområder, afklare muligheden for virksomhedspraktik eller vil opsøge sparring på, hvordan dine kompetencer passer ind i virksomheden/branchen.
- **Forberedelse.** Når du har fået et møde i kalenderen, skal du selvfølgelig forberede dig. Med udgangspunkt i den research du startede med at lave, kan du formulere en række spørgsmål. Spørg ind til deres udfordringer og nuværende projekter. Nysgerrighed og interesse er nøglen.
- **Følg op.** Følg løbende op på dine kontakter – husk at bolden som regel er på din banehalvdel.

Tak fordi du læste med! Du er altid velkommen til at kontakte Viden til Vækst på [vtv@aarhus.dk](mailto:vtv@aarhus.dk), att. "HR, administration og jura", hvis du har spørgsmål til nyhedsbrevet. Næste nyhedsbrev udkommer til efteråret 2023.