

Începutul

Scurtă istorie a *HCC GROUP*

Era 1 mai și împreună cu un grup de prieteni planificasem să mergem la mare. Tocmai în acea zi una dintre prietenele noastre avea un interviu telefonic pentru un job, iar noi, în tonul aventurii, am încurajat-o să îl țină pe drum, astfel încât să nu piardă vacanța. În urma încurajărilor și a entuziasmului nostru, aceasta a cedat, chiar dacă era conștientă că e posibil ca interviul să nu fie un succes în acele condiții. Cum ne așteptam, a fost sunată de către angajator chiar când eram pe autostradă. Am oprit mașina și a ieșit la aer, iar, uitând de zgomotul mașinilor care treceau cu viteză și de locul în care se afla, a ținut interviul. Din păcate, nu a obținut

postul de Junior Recruiter. Acela a fost momentul care m-a condus spre cea mai importantă decizie din punct de vedere profesional, decizie care mi-a schimbat totalmente traiectoria carierei.

În acel moment, simțindu-mă într-o oarecare măsură responsabil pentru eșecul prietenei mele și dorindu-mi să o încurajez, sub impulsul momentului i-am promis că îmi voi deschide propria companie și o voi angaja pe domeniul de care era interesată: recrutare, HR și psihologie organizațională. Imediat, îmbătați de euforie, am intrat într-un joc, într-un exercițiu de imaginație fără limite, care ne-a încântat și ne-a dat aripi. Aveam o nouă temă de discuție, descoperind un alt mod de a ne petrece timpul, din punct de vedere intelectual.

Cele trei zile petrecute la mare au însemnat schițarea planului, am creat un întreg scenariu, am ales

numele firmei și am conturat fiecare detaliu. Această discuție ne umplea sufletele de bucurie, deși părea ne-realizabilă. În ciudata faptului că cei din jurul nostru au luat totul ca pe o glumă, cu cât avansam în discuție și cu cât lărgeam planul, cu atât devenea mai clar că este o decizie bună și că trebuie să materializez această idee pe care o căutam de ani. Era momentul meu. Planul nebunesc a început în spontaneitatea momentului și în euforia oferită de libertatea de la mare, dar nu au rămas doar niște cuvinte. Am acționat. Imediat ce am ajuns acasă am început să mă documentez, să aflu ce presupune deschiderea unei astfel de companii, am apelat la un consultant. Fără să îmi dau seama, toate lucrurile se așezau și am reușit să deschid ușile primei mele companii cu domeniul de activitate managementul resurselor umane.

Ne-au ajutat enorm contactele mele și clienți din job-ul pe care îl aveam în acel moment, în vânzări, pre-

cum și priceperea mea la negociere și la vânzări. Practic, în acest fel am găsit primii clienți: prin companiile partenere cu care colaborez. O greșeală pe care am făcut-o este faptul că încă nu demisionasem. Avem două joburi în paralel (nu recomand asta), lucru care m-a costat mult timp, resurse și energie. Alergând după doi iepuri, am eșuat și am fost nevoit să șterg cu buretele doi ani de activitate și muncă.

Cu toate acestea, era anul 2010, adică era criză și oricine îmi auzea planul spunea că e sinucidere curată. Acești oameni, cu experiență și expertiză în domeniu, mi-au răspuns tranșat că este o nebunie să încep acest proiect în condițiile în care toți angajații erau concediați. Aceste feedback-uri de tipul „nu este o idee bună”, „este prea riscant” au fost numeroase, însă eram atât de înrădăcinat în visul meu, încât nu era posibil să fiu descurajat sau convins să renunț.

De aceea, după ani de muncă, consider că perseverența a fost una dintre calitățile mele de bază, fără de care nu aș fi putut să reușesc. Fără perseverență, fără un plan bine croit, fără continuitate și acțiune zilnică nu este posibil să reușești. În momentul în care înveți să nu te dai bătut, atunci poți reuși orice.

Consider că este posibil să pornești cu 0 cunoștințe și 0 experiență, iar după numai patru luni să devii un recruiter bun și după un an poți ajunge un specialist apreciat. Tot ce trebuie să faci este să urmezi pașii prezentați în această carte, pe care eu i-am descoperit în cei 20 de ani de activitate. Am lucrat cu numeroase organizații de diferite mărimi, atât naționale, cât și internaționale, am închis peste 500 de poziții prin procesele de recrutare activă și headhunting împreună cu echipa HCC și am ținut peste 1500 de interviuri pe diferite domenii de activitate.

Trecând de pozițiile entry level⁴, precum cele de muncitori necalificați, operatori în producție sau lucrători comerciali, în momentul scrierii acestei cărți am ajuns în punctul în care ne-am specializat pe poziții mai dificile, de nișă, precum inginerie, arhitectură, design, IT, accounting, HR, top management, CEO, CFO, directori executivi, marketing și vânzări, avocați corporate, pe poziții de middle și top management.

La începutul carierei în resurse umane și după ce am renunțat la poziția de manager vânzări pe care o dețineam într-o multinațională, mi-ar fi fost foarte greu să îmi găsesc un loc de muncă, dacă nu mi-aș fi înființat propria firmă. Lipsa de experiență împreună cu condițiile economice din 2010, dar și cu numărul imens al aplicanților reduceau considerabil șansele de a fi angajat de către cineva în acest domeniu. Cei care lucrau erau brusc concediați, făcându-se reduceri masive de

personal sau, pur și simplu, firmele se închideau. Atunci, provocarea recruterilor era să realizeze selecția cât mai bine, iar testările și etapele multiple prin care se făcea departajarea candidaților au devenit foarte complexe. În aceste condiții, am decis să îmi construiesc fără nici un venit propriul drum, beneficiind doar de networking și de relațiile create în timp.

Începutul în HR - Primii Pași Reali

Am fost ajutat de doi buni prieteni: amica mea care terminase facultatea de Psihologie (cea care pierduse interviul din drum spre mare) și fostul meu coleg din facultate, Nucu. Pe ea am admirat-o dintotdeauna pentru pasiunea și pentru acuratețea teoretică, dar și pentru dăruirea față de meserie. El reprezenta ajutorul

⁴ Eng. Începători

pe partea de logistică și de administrație, fiind „o persoană bună la toate”. Îi sunt profund recunoscător pentru încrederea pe care a avut-o în mine și pentru că mi-a susținut inițiativa. Am pornit la drum cu nimic, decât cu dorința de a reuși, cu entuziasm, optimism și perseverență.

Fiind în plină criză economică în 2010, cel mai accesat serviciu utilizat de firmele din alte domenii a fost acela de evaluare a personalului și a potențialului. Cu alte cuvinte, evaluam situația reală de la acea vreme, pentru a descoperi ce îi motivează pe angajați și modalități prin care aceștia și-ar putea depăși propriile limite, pentru a găsi modalități de reducere a costurilor, dar și pentru a eficientiza echipele. Am oferit acest serviciu pentru că puterea de cumpărare a clienților scăzuse dramatic, iar vânzările înregistrau un regres colosal.

Tot procesul m-a fascinat, însă recunosc că am început greșit. Cum? Inițial nu m-am oprit din vechile

activități și am continuat cu alte colaborări și job-uri pe vânzări și negociere. Abia acum cinci ani am realizat că energia mea ar trebui să fie îndreptată doar spre proiectul meu dacă vreau să ofer servicii de nota 10. Așadar, după ce un timp m-am învârtit în cerc, aproximativ 4 ani, am decis să fac din *Grupul HCC* prioritatea mea și să mă implic 100%, dezvoltându-mă zilnic în acest domeniu.

În timp, mi-am extins aria și pe alte domenii pe care am crezut că le pot stăpâni, precum: recrutare activă & headhunting (agenția HCC), programe de training și de dezvoltare ale abilităților de soft skills (Școala Practică HCC), programe de teambuilding și de organizare de evenimente corporate all inclusiv (WorkTeamFun), cel mai nou proiect care are în vedere dezvoltarea afacerilor mici și mijlocii prin intervenția cu experți în departamentele deficitare (HCCBusiness10), dar și un plan proiectat în viitor, care are în vedere