

HEADHUNTER

O que é headhunter?

Significa “caçador de cabeças” em tradução livre. Ele é um profissional que desempenha um papel extremamente estratégico dentro de uma organização. **Ele é responsável por levar os melhores talentos do mercado para dentro da empresa**, ou seja, podemos dizer que ele é uma espécie de “caçador de talentos”.

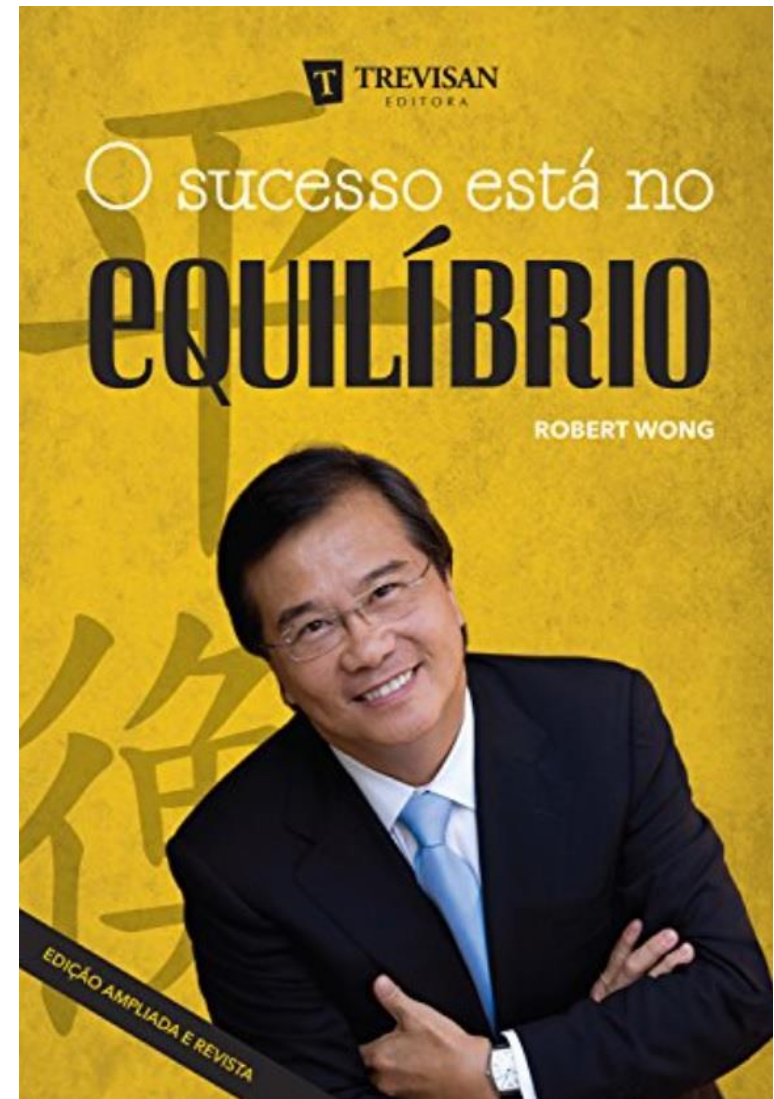
Onde o headhunter atua?

Tem um papel ativo na prospecção de profissionais, a função de intermediário entre a empresa e o candidato à vaga de emprego. Trabalha em parceria com as organizações, identificando suas necessidades, objetivos e metas, assim como os perfis mais adequados de profissionais para atender às funções.

Busca o candidato ideal para a vaga, avalia as referências e experiências profissionais, entrevista pessoalmente para averiguar competências, habilidades, expectativas e pretensão salarial. Avalia minuciosamente o perfil, filtra e escolhe os melhores candidatos, apresenta à empresa, acompanha e media todo o processo seletivo do escolhido até a contratação

Um exemplo é Robert Wong cidadão brasileiro de origem chinesa, fluente em inglês, português e chinês (tricultural), Presidente da Korn Ferry para o Brasil e América Latina, uma das maiores empresas do mundo em recrutamento e seleção de altos executivos. Foi considerado pela prestigiada Revista The Economist um dos 200 mais destacados headhunters do mundo por seu genuíno interesse nas pessoas e seu talento de descobrir qualificações, às vezes até desconhecidas pelo próprio candidato. Atualmente, Robert Wong está CEO da Robert Wong Consultoria.

Autor do livro “O sucesso está no equilíbrio”.



JOINT-VENTURE

O que é joint-venture?

Traduzindo-se ao pé da letra, a expressão joint-venture quer dizer "união com risco". Ela, de fato, refere-se a um tipo de associação em que duas entidades se juntam para tirar proveito de alguma atividade, por um tempo limitado, sem que cada uma delas perca a identidade própria.

A joint venture é um instrumento jurídico utilizado para expansão empresarial, sendo um facilitador da internacionalização das companhias, expandindo produtos e oferta de trabalho.

Onde se usa a joint-venture?

No mercado empresarial, em grande parte dos projetos a estratégia é adotada para acelerar a expansão dos negócios. As empresas envolvidas avaliam que a probabilidade de sucesso é maior ou mais rentável trabalhando em conjunto, as duas organizações podem se complementar para melhorar suas tecnologias. Juntas podem alcançar uma maior escala e custos mais baixos. As envolvidas podem concordar em unir produtos complementares, oferecendo uma oferta mais abrangente aos clientes.

Um exemplo brasileiro de joint venture é a união da Unilever e da Perdigão em torno dos produtos Becel e Dorian. A Unilever, proprietária das duas marcas, fornece a produção, mão de obra e a fábrica localizada em Valinhos (SP), em regime de comodato enquanto a Perdigão distribui nos pontos de vendas por ela negociados, garantindo a entrada da marca em novos mercados. As empresas uniram sua contribuição em pesquisa, inovação e desenvolvimento de novos itens no setor de margarinas.



BIOGRAFIA DE PESQUISA

<https://www.catho.com.br/carreira-sucesso/colunistas/reginah-araujo/o-que-e-headhunter-e-como-ser-um/>

<https://www.gupy.io/blog/headhunter#:~:text=Headhunter%20significa%20%E2%80%9Cca%C3%A7ador%20de%20cabe%C3%A7as,vagas%20estrat%C3%A9gicas%20dentro%20da%20organiza%C3%A7%C3%A3o.>

<https://administradores.com.br/artigos/o-que-podemos-aprender-com-o-maior-headhunter-brasileiro-de-todos-os-tempos>

<https://brunaalvaresmariano.jusbrasil.com.br/artigos/850057381/joint-venture-e-a-internacionalizacao-das-empresas>

https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&id=2110:catid=28&Itemid=23

<https://www.treasy.com.br/blog/joint-venture/>