



Pesquisar...



Empresas focam áreas de vendas e engenharia

Segunda-feira, 3 Outubro 2011

CANAIS

- Página Inicial
- Colunas
- Charges
- Novelas
- Horóscopo
- Poesias
- Anuncie
- Conheça a Folha
- Expediente



Setores são 60% da demanda, segundo o grupo **Michael Page**

JULIANA SAMPAIO
Especial para a Folha

0



Share f



Buzz



LEIA NA FOLHA



FGTS SALDO PARA IMÓVEL SERÁ AMPLIADO

Aumento do teto máximo para compra de casa própria já está sendo negociado



SANTA CRUZ
Aumento de vagas e taxa de

José Carreras emociona **Fábio Jr. entoa saudades às fãs**



No último ano, as áreas de vendas e engenharia, nos segmentos de produção e infraestrutura civil, foram as que mais ofertaram vagas de emprego. Para se ter uma ideia, cada uma vem abrangendo 60% da demanda das empresas, em grande parte dos estados do Nordeste. Os dados fazem parte de uma recente pesquisa da **Michael Page International**, multinacional especializada em recrutamento, que nesta semana comemora o primeiro ano de funcionamento do escritório no Recife, que agrega não só as demandas locais, mas todas do Norte/Nordeste.

Em Pernambuco, os principais motivos para essa elevação significativa se devem pela valorização do Porto de Suape, a Copa do Mundo de 2014, e pela ascensão crescente das Classes C e D, que vêm alavancando seus poderes aquisitivos e, por isso, podem comprar com mais regularidade. De acordo com o diretor regional da empresa, Felipe Mançano, essa demanda resulta em uma reação em cadeia, no qual a procura por candidatos, através de recrutamento terceirizado, se torna em um processo mais rentável e ágil. "O boom atual fez o mercado mudar. Tanto os profissionais estão se especializando mais, como, na mesma mão, as empresas estão valorizando com mais eficácia seus colaboradores. E essas são mudanças positivas, sem volta", acredita.

Prova disso é que, segundo Mançano, diariamente, a **Michael Page** entrevista de 100 a 120 candidatos, mesmo que para o banco de dados. A proposta é a de que, conforme as demandas apareçam, já existam pessoas qualificadas para disputar a vaga. O diferencial, entretanto, na hora da seleção é que os candidatos são entrevistados por consultores especializados no recrutamento setorial. "A segmentação é importante, pois faz existir uma identificação entre ambos, afinal, um engenheiro recrutando para uma vaga de engenharia, sem dúvida, será mais fácil ele identificar qual o melhor perfil para a necessidade daquela empresa no momento", ressalta.

Para quem contrata o recrutamento, o resultado da seleção é quase imediato, visto que o compromisso da multinacional é de entregar a lista dos selecionados em no prazo máximo de três semanas, sempre prezando pela qualidade e não quantidade. "Esse prazo não é uma estimativa, mas uma regra contratual", reforça o executivo, complementando que os setores de finanças e marketing também são focados pela **Michael Page**.



COLUNISTAS

- Principal
- Foco
- Agito
- Folha Esportiva