

ADVOCACIA

Recrutamento resolve dilema entre o escritório e as empresas

8 de outubro de 2011

 Tweet 2

 Compartilhe 14

Por Charles Nisz

Escolher entre começar a carreira no escritório de advocacia ou iniciar a trajetória profissional atuando como advogado de uma empresa é dúvida comum a qualquer formado em Direito recém-saído dos bancos da faculdade. O processo de recrutamento feito por uma empresa especializada pode ajudar na decisão.

Especial Fenalaw 2011

Softwares ajudam a integrar fluxo de informações de escritório de advocacia
Economia aquecida dificulta manutenção de talentos em escritórios de advocacia

Necessidade de gestão criou demanda por cursos para advogados

Fenalaw terá curso de Gestão para escritórios e departamentos jurídicos da

GV/Law

Confira a programação completa da Fenalaw

TWT Info traz programa de gestão de escritórios na Fenalaw 2011

Aurum lançará novidades na Fenalaw 2011

Giuliana Menezes, gerente de Recrutamento da Divisão de Legal da Michael Page explica algumas peculiaridades do recrutamento de advogados para cargos de média e alta gerência. "Para recrutar um profissional de uma área técnica, o recrutador precisa fazer uma abordagem que avalie também o conhecimento técnico do candidato". Giuliana é prova dessa necessidade: é também formada em Direito, assim como todos os selecionadores da área de Legal da empresa de RH inglesa.

Metade da equipe trabalha escolhendo profissionais para grandes corporações e a outra metade, para os escritórios. Segundo Giuliana, "são poucos os grandes escritórios de advocacia no país, mas há crescimento do número de escritórios de médio porte e dos escritórios chamados de boutiques – com foco no atendimento especializado". De acordo com a gerente da Michael Page, o crescimento dos médios escritórios foi de 30% em 2010 e para 2011, esse percentual de crescimento deverá se repetir.

De acordo com Giuliana, cerca de 80% dos recém-formados vão para os escritórios para ter a oportunidade de conhecer áreas diferentes do Direito e ganhar experiência. "Muitos temem se fechar a apenas um ramo da advocacia logo no início da carreira ao ir para uma empresa", explica ela. O salário inicial de um advogado júnior varia entre R\$ 3000 a R\$ 3500 nos escritórios e nas empresas pode chegar a R\$ 5000.

Quem quer ir para uma empresa, passará por um processo envolvendo entrevistas pessoais, dinâmicas de grupo, além das provas técnicas. "Esse formato de recrutamento existe para encontrarmos um advogado com o perfil idêntico ao procurado pela empresa", diz Giuliana.

Já o processo de recrutamento de um advogado mais experiente tem muitas diferenças em relação aos processos tradicionais. Em alguns dos casos, é a empresa de seleção quem vai atrás do candidato: "Nesse caso, não há provas técnicas, mas são feitas várias entrevistas pessoais e o recrutador vai entender a trajetória profissional desse candidato e como ele gerenciou a carreira", diz Giuliana.

Os escritórios não encontraram o consenso sobre a melhor forma de gerir a carreira de advogado e cada um deles tem seu "plano de carreira", diz Giuliana. Segundo a recrutadora, "há dificuldade em reter os talentos – muitos escritórios investem em cursos de administração e finanças para preparar seus advogados para posições gerenciais dentro da organização".



O mais completo e avançado software jurídico para:

-  Informatizar a atividade jurídica
-  Gerir as finanças do negócio
-  Receber informações dos Tribunais

Conheça agora

inrise
 Consultoria em Marketing Jurídico

Última Instância
 Livraria



Gestão das Sociedades Anônimas

Autor: Jean Carlos Dias
 Editora: Juruá
 De R\$ 44,40
 Por R\$ 35,52



Gestão de Custos – Aplicações Operacionais e Estratégicas

Autor: Ademir Clemente, Alceu Souza
 Editora: Atlas
 De R\$ 55,00
 Por R\$ 44,00



Gestão de Pessoas

Autor: Sylvia Constant Vergara
 Editora: Atlas
 De R\$ 79,00
 Por R\$ 63,20



Gestão do Conhecimento para a Tomada de Decisão

Autor: Mário de Souza Almeida...
 Editora: Atlas Não Jurídicos
 De R\$ 35,00
 Por R\$ 28,00

ARQUIVOS

outubro 2011

Para manter o crescimento, os escritórios tem que aumentar a carteira de clientes. Muitos desses novos clientes são atraídos pelos advogados – que costumam ficar com um percentual de 5% a 30% dos contratos. “Os advogados júniores querem mais contato com os advogados sêniores para se desenvolver profissionalmente. Se esse contato não acontece, muitos profissionais preferem abrir seu próprio escritório e por vezes, levam os clientes”, diz Giuliana.

FENALAW 2010

