

Rosario Almenara: ¿Tienes una ruta para tu proceso de transición laboral?

Cuando un ejecutivo se encuentra en un proceso de transición y viene explorando nuevas oportunidades laborales, qué importante es poder contar con un programa de transición de carrera que le brinde asesoría, metodología, herramientas, evaluación del perfil profesional, así como la participación en diversos talleres, conversatorios y webinars.

Desde nuestra experiencia como consultores, en LHH DBM Perú acompañamos al ejecutivo en su proceso de transición a trabajar en varios frentes, evaluar diversas opciones laborales, así como poder tomar las mejores decisiones. Ello, más aún, cuando el ejecutivo se plantea varias preguntas sobre sus objetivos laborales y debe enfrentar varios cambios simultáneos, todos no necesariamente alineados a lo que pueda haberse planteado inicialmente.

En este proceso de transición, contar con un plan de marketing es clave; ya que permite trazar una ruta, centrarse en acciones prioritarias sin perder tiempo ni energía, poder lograr los objetivos que uno se fije, y además conseguir que el proceso de transición sea lineal, directo y gratificante. Para su elaboración y revisión es relevante contar con asesoría especializada.

¿Cómo deben trabajarlo? Es muy importante visualizar con mucha claridad qué quieren hacer, es decir, cuál es el objetivo

laboral, tener claro cuál es su perfil, experiencia laboral y funciones que han desempeñado, en qué sectores económicos tienen experiencia, y cuál es el nivel de formación académica, estudios, especializaciones y certificaciones, hoy muy valorados en el mercado laboral. Aprovechen los diversos cursos a distancia que hoy ofrecen las instituciones educativas en el país y en el exterior.

También deben reflexionar en cómo quieren posicionarse y cuáles son las competencias con las que cuentan y que les ha permitido conseguir logros muy importantes en la carrera. Es necesario poner énfasis en aquellas competencias que son relevantes en el mercado laboral actual y que las empresas vienen requiriendo.

Siempre deben tener presente cuáles son sus diferenciadores con ejecutivos de trayectorias laborales similares, en cuanto a experiencia, conocimientos, estilo de liderazgo, forma de gestionar, así como conseguir que los objetivos y tareas se cumplan.

También tienen que trabajar en las características del mercado objetivo y la lista de empresas objetivo en la cual les gustaría trabajar. Es importante que investiguen y tengan claro en qué sectores, empresas y posiciones podrían tener un mejor encaje.

Quiero terminar reiterando la relevancia de contar con una ruta definida para tu proceso de transición. Es muy necesario elaborar un plan de marketing que permita mostrar que uno está preparado para hacer una buena campaña y revisarlo según los

avances y estrategias que se vayan planteando en el proceso de transición. Siempre háganse las siguientes preguntas: ¿Qué debo mejorar o cambiar? ¿He avanzado lo planeado? ¿Estoy en el camino correcto?