
“Det har overrasket mig helt vildt, hvor meget man kan få ud af sit netværk”

Navn: Lise Sønnersgaard

Arbejde: Recruitment Manager

Det at netværke kan betyde meget, når du skal finde et nyt arbejde. Overraskende meget faktisk, konstaterer Lise Sønnersgaard.

Efter mange år som medarbejder og salgschef i medicinalbranchen oplevede hun at stå uden job. Hun valgte at gribe opsigelsen som en mulighed for at foretage et brancheskifte. Flere år som leder gav hende et godt udgangspunkt for at arbejde inden for rekruttering.

“Jeg synes, det er spændende at finde nøjagtig den person, som kan gøre en markant forskel ved at passe til firmaet, kulturen og teamet.

Og så bildte jeg mig ind, at med min mangeårige erfaring, havde jeg store forudsætninger for at lykkes med det, griner hun”.

I dag arbejder Lise Sønnersgaard med rekruttering hos en virksomhed, der beskæftiger sig med Life Science-industrien. I forbindelse med sit netværksarbejde, hvor hun nærmede sig rekrutteringsbranchen, sad hun nemlig til en samtale, hvor der pludselig opstod en mulighed. Den store indsats, hvor hun havde været i kontakt med over 80 mennesker, gav pote.

I det følgende fortæller Lise Sønnersgaard om sine tre bedste råd til, hvordan du kan få mere ud af dit netværk.





3 råd fra Lise

1. Grav dybt og gå mange år tilbage

Det kan måske lyde lidt vildt, men når du arbejder med dit netværk, kan det virkelig give pote at grave dybt og gå mange år tilbage i din erhvervskarriere. Jeg har prøvet at kontakte en tidligere kollega, som jeg arbejdede sammen med for 30 år siden. Vedkommende kunne sagtens huske mig og ville gerne hjælpe, så det skal man ikke være bange for.

Hvis du er imødekommende, er det min erfaring, at tidligere kolleger og samarbejdspartnere gerne vil hjælpe. Og så er det selvfølgelig vigtigt, at du selv er hjælpsom, når nogen har brug for en tjeneste den anden vej.

Selvfølgelig kan det føles mærkeligt at kontakte en person, som du ikke har talt med i mange år. Jeg kunne også godt være bekymret for, om vedkommende nu huskede mig for noget positivt, men jeg har kun haft gode oplevelser.

2. Det handler om at dele viden

Når du netværker, skal du ikke forvente, at de personer, du kontakter, kan hjælpe med et job nu og her. Men du kan få masser af værdifuld information, som du kan bygge videre på og arbejde med i din jobsøgning.

De kan eksempelvis pege dig videre til andre personer inden for en branche, som kunne være interessante at komme i kontakt med. De kan også fortælle dig om kulturen hos en given virksomhed eller give dig regulær insights om de vigtigste tendenser i en branche netop nu.

Vidensdeling kan være brugbart for alle - Ikke mindst hvis du forbereder et brancheskifte. Her kan nye informationer være helt afgørende for, at du kan trænge ind i branchen og begynde at forstå den. For der er jo faldgruber i de fleste brancher, som er gode at kende til.

3. Hav en klar strategi

Du skal have et mål med, hvad du vil med dit netværk, og så skal du gå efter det. Hvis du ikke har tænkt dig om inden et netværksmøde begynder, risikerer du, at det bliver formålsløst – og måske endda akavet.

Det er min erfaring, at du kan komme på en masse kaffeaftaler, men hvis du ikke har noget formål og sigte, får du ikke meget ud af dem.

Du skal forberede dig godt til alle netværksmøder. Du skal spørge dig selv: Hvad vil jeg have ud af lige præcis det her møde? Er det en specifik kontakt? Vil jeg peges i retningen af nogle mennesker, som kan hjælpe mig inden for et bestemt område? Eller er det viden om branchen?

Hvis du arbejder strategisk, kommer du hurtigere frem til noget konkret, der kan resultere i en jobsamtale. Strategien bliver selvfølgelig nødt til at være overordnet, for du kan aldrig vide præcis, hvad du kan få fra en person, men du skal have et mål, når du rækker ud.