



MARKÉTA ŠVEDA: Od letušky k lovkyni lidí

K její rodině patří letadla. I ona tak část devadesátých let strávila ve vzduchu, na cestách. Poté se ale profesně vydala úplně jinam. „Chtěla jsem mít víc jistot v životě, odešla jsem do byznysu,“ vzpomíná Markéta Šveda. Dnes naše nejúspěšnější headhunterka. Zjednodušeně česky řečeno ta, jež hledá jiným „zaměstnance na míru“.

Lenka Hloušková

„Tohle povolání si kdysi vybralo mě. Headhunteři se ozvali sami a naše vyjednávání skončilo jejich nabídkou. Já na ni kývla. Časem, konkrétně v roce 2003, vznikl Recruit CZ,“ zestruční zlomy, které ji dovedly až k podnikání.

Má-li vysvětlit, co to obnáší, odkáže mě k překladu slova headhunter: lovec hlav. Zahnuje v sobě služby, kdy klient zadá poptávku na ideálního zaměstnance a ona ho najde. „Často jde o velmi specifické profese, třeba odborného výrobního technika se znalostí francouzštiny,“ zmíní s tím, že nejčastěji pátrají po lidech z oborů zdravotnictví, farmacie, e-commerce... „Nedávno si nás nalajala síť benzinových stanic. Hodně roste zájem po specialistech ze zemědělství. Vždy je dobré umět jazyky,“ líčí.

Při zmínce o nezbytné jazykové výbavě se na chvíli vrátí do vlastní profesní minulosti.

Začínala u letadel, lépe řečeno: v letadlech. Podobně to ostatně mají i její další příbuzní: „Děda, Ladislav Smrček, byl konstruktér v Kunovicích. Postavil L-410, podílel se i na L-610. Jeho syn, můj strýc, učil aerodynamiku na glasgowské univerzitě. Sestřenice je letuška u British Airways, bratranec má manažerskou pozici na řídicí věži londýnského Heathrow.“

Ona do vzduchu pracovně vstoupila poté, co po maturitě prošla konkurzem ČSA. Tehdy, přesněji určeno po sametové revoluci, firma hledala nový palubní personál.

„Dlouho jsem si myslela, že letuškou být nemohu, že tyhle dámy musejí být vysoké. ČSA ovšem požadovalo výšku nad 160 centimetrů, což mám. Prošla jsem,“ směje se s tím, že jinak s dědou létala odmala: z Kunovic do pražských Kbels, v rámci jeho pracovních povinností.

K ČSA pak nastoupila v době, kdy se létalo na iljušinech a tupolevech. Záhy se přešlo na stroje nové: na airbusy, boeingy. „Fungovaly dva airbusy, jeden točil Ameriku, druhý Dálný východ. Diety jsem utrácela v New Yorku, Chicagu, Torontu, Montrealu, Dubaji, Singapuru, Kuala Lumpur...“

Tohle až romantické období, v němž vystudovala vysokou školu, shrne: „Měla jsem kolem sebe skvělou partu holek. Hodně jsem viděla, hodně zažila. Jen mi po pěti letech došlo, že tohle nebudu dělat do konce života, že chci budovat cosi vlastního.“

Patříčné jazykově vybavená se přesunula do korporátu, do oblasti rychloobrátkového zboží. V momentě, kdy jí zavolali zmínění headhunteři, už za sebou měla pár úspěšných let praxe. V tu dobu se chtěla věnovat víc soukromému životu, rodině, třetí profesní výzvu tak ráda přijala, přestože věděla, že



Odpočívá u malování obrazů. S přítelem Josefem Beránkem, hokejovým vítězem z Nagana, rádi i lyžují.

nevstupuje na trh s pravidelnou pracovní dobou. „Vím, kdy jiní mívají volno, kdy chodívají do práce. Svůj čas jim přizpůsobuju. Mé schůzky začínají kolem osmé ranní a večerní jsou spojené s telefonáty po sedmé.“

Za hlavní pracovní nástroj tedy považuje telefon, jenž nevypíná: „Kvůli synovi a mamince. Mobil jinak není můj otrokář, je můj kamarád. Podobně to mám s počítačem.“

Při hledání vhodného kandidáta na volnou pozici je podle ní nezbytné umění naslouchat. Headhunter musí přesně vědět, koho poptávající chce a co může nabídnout tomu, koho láká. „Kandidát zase musí chtít práci změnit, mít k tomu motivaci a znalosti,“ popisuje ideální scénář vyjednávání.

K tomu, aby se vůbec rozjelo, ona zájemce našla, využívá své know-how, kontakty, firemní databázi. „Hledáme specifické zaměstnance, do vyšších pozic, pro Česko, Slovensko, Maďarsko a Rumunsko. Veřejné inzeráty nám moc nepomohou,“ podotýká. Upřesní, že po zadání práce trvá její firmě v průměru měsíc, než „najde“. „Zadavatelé nám proto platí ve třech splátkách: při podpisu smlouvy, když jim kandidáty pošleme a když někdo z nich podepíše smlouvu,“ přiblíží dále s tím, že obvyklá odměna pro headhuntera je trojnásobek platu nového zaměstnance. Za nejtěžší fázi procesu pak považuje začátek: průzkum trhu. Dlouhé dny, občas týdný trvá, než se i dobrý headhunter „prokouše“ k těm, jež chce oslovit.

„Hledáme soukromý kontakt, nejčastěji privátní mobil. Pak zavoláme. Nestává se mi, že by mi někdo rovnou položil telefon, aniž by si mě vyslechl... A vždy, než ho pošleme k možnému zaměstnavateli, se s ním sejdeme,“ popisuje jiné části výběru.

I když je v její profesi nutná i systematická, důslednost, ví, že musí být hlavně empatická a trpělivá: „Možná i proto na mě nikdy nikdo nekřičel. Když oslovení nemají o místo zájem, většinou mi slušně poděkují, vysvětlí mi, proč odmítají. Častými důvody jsou soukromé záležitosti: děti chodí kdesi do školy, manžel/ka někde pracuje, jsou spokojeni v zaměstnání... Tohle vše se obvykle dozvím v prvním telefonátu. K penězům se dostávám až na jeho konci.“

Všem, kteří postoupí v jednání dále, k pohovorům, doporučuje obléct se na ně poho-

Ten, kdo má jasno, většinou k cíli dojde

dně: „Nesmí vám být vedro, nesmí vás nic tlačit, jen tak budete působit uvolněně. A to, že je někde třeba dress code, budete předem vědět. Jsou stále obory, které kravatu vyžadují.“

Ptají-li se oslovení na další podrobnosti, odpovídá ráda a pravdivě. Mezi nejčastější dotazy v posledních letech nepatří kupodivu ten na výši platu, ale jiné: jak firma hledající zaměstnance vnitřně funguje, co by tam dělali oni a kam by se v kariéře posunuli.

I profesi headhunterů podle ní v tomhle ovlivnila pandemie. Hlavně ženy chtějí mít větší pracovní flexibilitu, společně s muži se ptají i na dlouhodobou perspektivu nabídky. „Tohle se asi bude vzhledem k tomu, co zažíváme, prohlubovat. Lidi potřebují platit hypotéky,“ uvádí.

Dodá, že v něčem stále platí i to, že překážkou v získání vhodného zaměstnance

může být konzervativnost, neochota se – být za lepší nabídkou – stěhovat: „Vidím to při obsazování pozic v regionech mimo velká města. Je-li někdo svobodný, přistupuje k přesunu ochotněji.“ Firmy ostatně o vazbě našinců na domov vědí a snaží se posily motivovat speciálními příplatky, které jim usazení v novém domově zpříjemní.

Potřebuje-li si dát oddech od práce, jde se hýbat, nejlépe do hor: „Od čtyřiceti do padesáti jsem jezdila seniorské lyžařské rychlostní kategorie, v Itálii, ve Slovinsku... Nejdůležitější pro mě bylo, že v té rychlosti jsem dokázala hlavu zcela vypnout. Největší odměnou ve světových pohárech bylo, když jsem dojela.“

K lyžování přivedla také přítele, bývalého hokejistu Josefa Beránka: „Dokud byl u hokeje, naše dovolená bývala první dva týdny v červenci. V sezoně měl volno v sobotu odpoledne. Dnes už může být se mnou na sva-hu. Lyžuje náramně.“

A jakému povolání patří budoucnost? Co by paní Markéta, máma dospělého syna, doporučila mladým před maturitou? Odpoví až pobaveně: „Hlavně ať odmaturojí.“ Přesně tohle poradila nedávno synovi. Ještě přidala, aby šel na vysokou hned, dokud je ve studijním režimu. Ostatně kontinuitu v tom, co vás zajímá, živí a baví, doporučuje všem: „Podívejte se na lékaře, vědce. Po čtyřicítce obvykle nezatouží vařit marmelády. Každý, kdo radikální změnu zvažuje, si musí uvědomit, že opouští svůj kredit, budovanou kariéru, a že vstupuje do světa, kde jsou jiní dál. Na druhou stranu ten, kdo má jasno, většinou k cíli dojde.“

lenka.hlouskova@pravo.cz