



เจาะเบื้องลึก!! Head Hunter อาชีพนักล่า ‘คนทำงาน’

[HTTPS://WWW.THUMBSUP.IN.TH/INSIDER-HEAD-HUNTER](https://www.thumbsup.in.th/insider-head-hunter)

“อยากเปลี่ยนงานแต่ยังงานหาถูกใจไม่ได้สักที?” หรือ “อยากได้คนมานั่งตำแหน่งนี้แต่ไม่มีใครมาสมัครเลย”

สองอย่างนี้เป็นเรื่องที่องค์กรและคนทำงานทั่วไปต้องพบเจอกัน จึงทำให้เกิดอาชีพ ‘Head Hunter’ ขึ้นมา แต่การทำอาชีพนี้ก็ไม่ได้ง่ายเลย

Head Hunter ?

อาชีพต้องไปหาผู้สมัครให้ได้ตาม requirement ของลูกค้า ซึ่งไม่ใช่แค่ไปประกาศตำแหน่งงานว่างในเว็บไซต์หางานเพียงเท่านั้น แต่ลูกค้าจะต้องบอกระบุรายละเอียดมา เช่น บริษัท B อยากได้บรรณาธิการจากนิตยสาร New York Time เท่านั้น ซึ่งก็เป็นหน้าที่ของ Head Hunter ที่ต้องใช้ความพยายามในการดึงคนจากตำแหน่งนี้ๆ มา

Head Hunter เป็นการหาคนที่มีความสมบัติเฉพาะเจาะจงสูง

แล้ว Head Hunter ทำงานอย่างไร

จากความเจาะจงด้านบนทำให้ Head Hunter ต้องสรรหาวิธีการต่างๆ ในการติดต่อกับผู้สมัครที่เป็น ‘เป้าหมาย’ ไม่ว่าจะเป็นการไปซื้อหนังสือแม่และเด็กมาเพื่อหารายชื่อของทีมงาน แล้วนำไปค้นหาต่อใน Facebook, Linkedin หรือโทรศัพท์สายตรงเข้าไปหา จากนั้นจึงนำเสนอตัวเองว่าเป็น Head Hunter โดยแจ้งว่ามีบริษัทลูกค้าในมือที่ทำธุรกิจคล้ายกันสนใจ แต่ห้ามบอกชื่อบริษัทที่จ้างเราไปเด็ดขาด ซึ่งหมายความว่าลูกค้าที่ว่าจ้างจะไม่ทราบว่าคุณสมัครรายนั้นคือใคร และผู้สมัครก็จะไม่ทราบว่าลูกค้าที่ว่าจ้างคือใครเช่นกัน เพราะมีการปิดชื่อผู้สมัครไว้ แต่มีการบอกรายละเอียดแบบคร่าวๆ ว่ามีผู้สมัครรายหนึ่งที่น่าสนใจและมี Profile แบบนี้ สำหรับการเปิดเผยข้อมูลจะทำก็ต่อเมื่อผู้สมัครจะสนใจและตกลงรับข้อเสนองาน หรือลูกค้าจะสัมภาษณ์กับผู้สมัครที่เข้ามาแล้วเท่านั้น

Case ยากในชีวิตคนเป็น Head Hunter

Guru ด้านการผลิตและจำหน่ายยาสระผม ได้โจทย์ว่า “พียากได้คนจาก Consumer Product” ที่อยู่ในแวดวงของการผลิตยาสระผม ที่ต้องมีประสบการณ์ทั้งการผลิตและขาย หมายความว่าต้องทำงานอยู่ในบริษัทที่มีโรงงานเป็นของตัวเอง โดยลูกค้าที่ว่าจ้างให้หาคนเป็นบริษัท Startup ที่อยากผลิตสินค้าเอง และต้องการคนที่มีประสบการณ์ในด้านนี้มาแบบเฉพาะ ซึ่งบริษัท Startup รายนี้ไม่ได้มีเงินจำนวนมากจึงอยากจ้างผู้สมัครให้เป็นแบบ 2 ตำแหน่งรวมกัน

สิ่งที่ Head Hunter ทำคือไปหาข้อมูลว่าในประเทศไทยในบริษัทไหนที่จำหน่ายสินค้าประเภทนี้และผลิตเองด้วย เพราะบางบริษัทเป็นเพียงผู้จัดจำหน่าย และไม่ได้อยู่ในกระบวนการผลิต ก็จะไม่ทราบว่าคุณสมบัติของสินค้าคืออะไร ทำให้ผู้บริหารจากบริษัทใหญ่ๆ ไม่ใช่ทางเลือกของเคสนี้ เพราะจาก Brand ดังจะมีการแยกส่วนงานในส่วนผลิต และส่วนของการขาย จนเกิดเป็นการไปไล่สินค้าดูตาม ร้านขายยา ห้างสรรพสินค้า ว่ามีอันไหนเป็นแชมป์ที่ไม่ใช่ยี่ห้ออื่นๆ เพราะเราต้องการ Startup เล็กๆ อย่างชมพูสมุนไพโร

แฝงตัวเข้าไปในกลุ่มนักการเงิน

ลูกค้าที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับกองทุน บอกว่าอยากหาคนมาทำตำแหน่ง ‘Financial Controller’ จากธนาคาร แล้วบอกว่าอยากได้จากธนาคารยักษ์ใหญ่สินี้ๆ เท่านั้น สิ่งที่เราทำคือการเข้าไปเจาะกลุ่มจากการเข้าไปในประชุมของกลุ่มโบรกเกอร์ ซึ่งจัดขึ้นเพื่ออัปเดตข่าวสารเรื่องกองทุน ภาษี การเงิน ฯลฯ แล้วลงทุนไปทำนามบัตรมาแลกกับคนในงาน จากนั้นก็ติดต่อกับกลุ่มคนนั้นที่ได้จากการแลกนามบัตรกันในงานไป ซึ่งไม่ได้ใช้เวลาแค่วันเดียวถึงจะเจาะเข้าหาผู้สมัครได้ เพราะเป็นผู้สมัครที่มีตำแหน่งสูงๆ

ลูกขายโรงงานหินแกรนิต

อีก Case หนึ่งคือลูกค้าเป็นบริษัทจากประเทศเกาหลีที่ทำสินค้าแบบเฉพาะทางมากๆ แล้วต้องการเซลล์ที่ดูแลเกี่ยวกับหินแกรนิตโดยเฉพาะ และมีประสบการณ์ในด้านนั้น ซึ่ง Head Hunter ต้องลงทุนบินไปโรงงานแกรนิตเซรามิค หลายๆ ที่

ซึ่ง Case นี้การที่หาเจอได้นั้นไม่ยากแต่ต้องอาศัยโชคด้วย เพราะได้ผู้สมัครมาจากการไปซื้อของในร้านเซรามิค แล้วพูดคุยว่ามีที่หนึ่งเป็นโรงงานมาก่อน แต่ปัจจุบันเหลือเพียงหน้าร้านที่ขายสินค้า เราจึงไปที่ร้านแล้วสอบถามเจ้าของร้านว่ามีลูกกำลังหางานอยู่ไหม จึงได้เบอร์ลูกขายมาจากคุณพ่อ โดยผู้สมัครรายนี้เติบโตมากับหินแกรนิตอย่างแน่นนอน แล้วปัจจุบันก็มีการช่วยธุรกิจนำเข้าสู่ออกหินแกรนิตกับทางบ้านอยู่ จนเขากลายมาเป็นผู้สมัครของเราในที่สุด

สิ่งที่ Head Hunter ต้องปรับกลยุทธ์

Head Hunter ที่ได้ร่วมพูดคุยเล่าให้ฟังถึงอีกหนึ่งความยากในอาชีพ ว่ายากตรงที่วันนี้จะคิด Story แบบไหนดีเพื่อเข้าไปติดต่อกับผู้สมัครที่เป็นเป้าหมาย เพราะในสมัยนี้บริษัทต่างๆ ก็รู้แล้วว่ามืออาชีพ ‘Head Hunter’ อยู่ ดังนั้นการจะไปเจาะให้เข้าถึงเป้าหมายก็ไม่ใช่เรื่องง่ายแบบในสมัยก่อน ที่สมมติว่าถ้าอยากติดต่อ Business Developer ก็เพียงแค่บอกว่ามีสินค้าอยากไปนำเสนอก็สามารถคุยกับคนในตำแหน่งนั้นๆ ได้แล้ว

แต่ปัจจุบันเมื่อติดต่อไปอาจต้องส่ง Email เข้ามาเป็น Email กลาง (ไม่ยอมให้ Email ส่วนตัวของพนักงาน) เพราะกลัวว่าพนักงานจะโดน Hunt! นั่นเอง

ในบางครั้งต้องมีการสร้างเรื่องราวเข้าไปเพื่อหาทางคุยกับคนที่อยู่ในตำแหน่งนั้น เช่น โทรไป Recheck กับ HR Manager ในเรื่องว่ามีพนักงานเข้าไปฟองกรมแรงงาน แล้วพอได้ Contact ของ HR Manager คนที่สนใจก็ต้องดัดเสียง แล้วติดต่อกลับไปใหม่อีกรอบ หรือมีการซื้อ Sim โทรศัพท์ที่ใช้งานหลายๆ เบอร์บ้าง เรียกได้ว่าทางหนีทีไล่มาเต็ม ในบางครั้งก็มีคำขอจากลูกค้าว่าไม่อยากได้รูปผู้สมัครที่เป็นทางการใน Resume แต่อยากเห็นภาพจริงในชีวิตว่าแต่งตัวแบบไหน เพื่อให้เห็นตัวตนจริงๆ

คุณสมบัติที่ควรมีสำหรับคนที่สนใจอาชีพนี้

- ดีความ JD (Job Description) ได้มากกว่าที่เขียนบอกเอาไว้
- มีความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้าที่มาจ้างงาน
- ทักษะในการสังเกต และวิเคราะห์ผู้สมัคร

จริงๆแล้ว เด็กจบใหม่ก็สามารถประกอบอาชีพนี้ได้ ขอเพียงตั้งใจ มีไหวพริบ มีทักษะในการพูดที่ดีติดตัวมา เพราะแน่นอนว่าตำแหน่งที่ Head Hunter ไปล่ามานั้นจะเป็นตำแหน่งระดับสูง เช่น MD (Managing Director), CEO (Chief Executive Officer) เพราะฉะนั้นคนเหล่านี้อาจไม่ได้มองหางานอยู่แล้ว แต่ไม่ปิดโอกาสที่จะพิจารณาสิ่งที่เข้ามา ดังนั้น การเข้าไปของเราจะต้องมีความถูกกาลเทศะ

ค่าใช้จ่ายและรายได้ในการ Hunt!

เวลา Hunt ก็จะมีการกันงบประมาณไว้ส่วนหนึ่งไว้สำหรับค่า refer ที่หากมีคนแนะนำผู้สมัครที่มีคุณสมบัติตรง มาให้เราก็จะมีค่าตอบแทน โดยเป็น Gift Voucher เล็กๆ น้อยๆ เพราะสามารถส่งไปได้ตามที่อยู่เลย

ส่วนเรื่องของค่าตอบแทนที่ Head Hunter ได้นั้นจากคิดจากรายได้ทั้งปีของผู้สมัครได้ทั้งปี รวมทั้งผลประโยชน์ทุกอย่างทั้งค่าตำแหน่ง รถประจำตำแหน่ง (ตีเป็นมูลค่าเงินตามเรท) รวมไปถึงเงินโบนัส โดย Head Hunter จะได้รับจากส่วนนี้ในขั้นต่ำอยู่ที่ประมาณ 20% ส่วนถ้าตำแหน่งสูงๆ ก็คิดเป็นสัดส่วนขึ้นไปอีก

โดยคนที่จะต้องจ่ายเงินส่วนนี้ไม่ใช่ผู้สมัครแต่เป็นตัวบริษัทที่จ้าง Head Hunter ซึ่งมักจะมีสัญญาใจกับผู้สมัครว่าอย่างน้อยต้องอยู่หนึ่งปี และต้องมีข้อมูลพื้นฐานว่าสายอาชีพนี้ๆ มีฐานเงินเดือนอยู่ที่เท่าไร

ถ้าอยากโดน Head Hunter จีบบ้างต้องทำอะไร

Head Hunter แอบกระซิบมาว่าถ้าคุณอยากเปลี่ยนงานแล้วอยากโดน hunt บ้างละก็ การใช้ [Linkedin](#) ก็เป็นสิ่งที่ช่วยได้ และเรื่องของ [Resume](#) ที่ทิ้งไว้ในโลกออนไลน์ ซึ่งที่อยู่ก็เป็นปัจจัยสำคัญในการดูผู้สมัคร รวมไปถึง [Skill](#) งานทั้งหมด แค่อสรุปใจความหลักๆ ว่ามีอะไรบ้าง หรือทำเซลล์มานานก็สรุป Key Account หลักๆ เท่านั้นก็พอ

ถ้าอยากเปลี่ยนสายงานอีกหนึ่งสิ่งที่ช่วยได้นั้นคือ “[Cover Letter](#)” ที่เป็นประวัติสั้นๆ ของเรา โดยให้มองตัวเองเป็น ‘สินค้า’ อย่างหนึ่งที่ถ้าเรานำออกมาขายแล้วจะต้องเขียนโปรไฟล์ตัวเองอย่างไรให้น่าสนใจที่สุด

เป็นอีกหนึ่งอาชีพที่ต้องใช้ใจรักและไหวพริบก้นพอสมควร ซึ่ง Head Hunter ที่เรามีโอกาสได้ร่วมพูดคุยบอกว่าอาชีพนี้ไม่ได้จบอยู่ที่การหาคนได้ เท่านั้น แต่ยังต้องติดตามให้คำแนะนำด้วยว่าผู้สมัครของเราทำงานอยู่ในบริษัทได้อย่างมีความสุขด้วยหรือไม่