

A importância dos Candidatos Passivos

O profissional ideal para uma vaga nem sempre está em busca de novos desafios na carreira. Até ser encontrado.

Recentemente o LinkedIn realizou um estudo de segmentação dos profissionais atuando no mercado nacional e encontrou basicamente três perfis distintos: os ativos, os superpassivos e os passivos. Dentro desta divisão simbólica de usuários, a rede social deixou de ser apenas um “banco de currículos e oportunidades”, visto que grande parte de seus integrantes não está buscando por novas posições.

De acordo com o estudo, apenas 16% dos profissionais estão ativamente em busca de novas colocações. São usuário empenhados em responder a anúncios de jornais ou revistas, participar de processos seletivos e entrevistas. No outro extremo estão os superpassivos – profissionais que estão felizes e motivados em suas funções, e não estão interessados em novos desafios, sejam eles quais forem. Mas o que estes profissionais fazem no LinkedIn? A rede social consolidou-se também como uma poderosa ferramenta de atualização sobre a indústria, além do networking com profissionais da

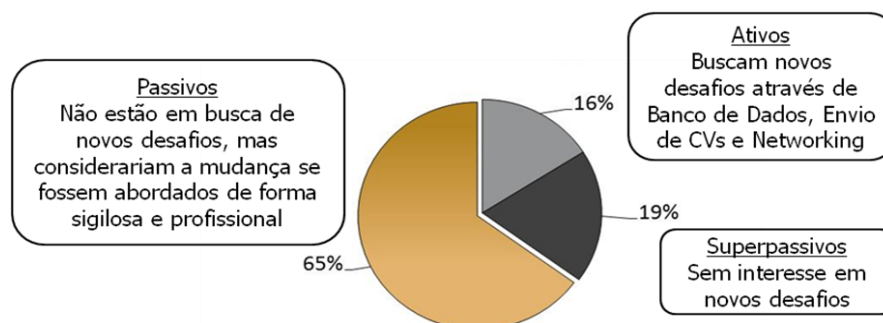
mesma área e ex-colegas para troca de opiniões.

Para o próprio LinkedIn, o grupo mais relevante é o que concentra os Candidatos Passivos, também chamados de Acessíveis. São profissionais bem-sucedidos que não procuram ativamente por novas oportunidades (por isso não figuram nos bancos de dados ou inscrevem-se em processos), mas estão abertos a novos desafios se abordados de forma sigilosa e profissional.

Este perfil de usuários – muitas vezes esquecidos nos processos convencionais de Recrutamento e Seleção – configura 65% dos profissionais brasileiros inscritos no LinkedIn. Encontrá-los requer uma atitude proativa e minuciosa, já que o caminho é mais difícil: procura-se pelo profissional certo para atender a uma vaga específica. Mas segundo o LinkedIn, um candidato passivo geralmente tem qualificações melhores do que a média de candidatos ativos.

Veja abaixo um gráfico que exemplifica as características principais do candidato passivo e porque ele é tão importante para a movimentação do mercado brasileiro:

Segmentação de Profissionais Atuando no Brasil



Para baixar esse conteúdo em pdf [clique aqui](#).

Para saber mais sobre a segmentação de Candidatos Passivos no Brasil [clique aqui](#).

Fonte: The Job-Seeking Status of the Fully-Employed – Lou Adler e LinkedIn® Recruiting Solutions