

På udkig »Det kigger jeg efter«

Bøje Moustgaard hjælper i egenskab af forretningsudvikler tandlæger med at rekruttere tandplejere. Han har i den forbindelse benyttet tandplejernes CV-bank med et godt resultat. Vi har bedt ham om at beskrive det gode CV.

FOTO OG TEKST AF
PIA FABIENKE,
SEKRETÆR

101 arbejdsgivere

Der er snart gået et år, siden Dansk Tandplejerforenings CV-bank gik i luften. I skrivende stund har 101 arbejdsgivere haft adgang til CV-banken. Nogen vælger udelukkende at satse på CV-banken, men de fleste benytter CV-banken som en del af et større annonceringskoncept, hvor CV-banken supplerer annoncering på hjemmeside og i Tandplejeren. Arbejdsgiver gør dermed en proaktiv indsats ved at opfordre kvalificerede CV-ejere til at henvende sig vedr. den opslåede stilling. Dermed kan arbejdsgiver opdyrke et kvalificeret og bredere ansøgerfelt.

Bøje Moustgaard har i forbindelse med rekruttering af medarbejdere til flere forskellige tandplejerstillinger satset på CV-banken. Han har søgt i CV-banken i september måned og fundet frem til 5 tandplejere, hvoraf den ene er ansat og de 4 andre p.t. er midt i ansættelsesforløb.

Der skal være respons

Der er pt. 35 CV'er i CV-banken. Det er efter en oprydning ultimo

september, hvor forældede CV'er blev slettet. 4 gange årligt finder en sådan oprydning sted, hvor CV'er, der angiver en forældet »mulig tiltrædelsesdato« slettes. Det sker dog først efter, at CV-ejeren har modtaget en opfordring pr. mail (i god tid) til at opdatere CV'et. Det betyder meget, at arbejdsgiveren oplever, at CV'erne er aktuelle og samtidig kan konstatere, at der gemmer sig motiverede tandplejere og jobsøgere bag de enkelte skærbilleder. Bøje Moustgaard oplevede efter oprydning i CV-banken en responsrate på 80%.

Bøje Moustgaard finder det bekvemt, at Dansk Tandplejerforening fungerer som »mødested«/omdrejningspunkt, når der skal rekrutteres tandplejere. Det baner vejen for en koncentreret og effektiv rekrutteringsindsats i en tid, hvor ledigheden blandt tandplejere er uhyre lav. Samtidig oplever han, at både de garvede og de nyuddannede tandplejere er repræsenteret i CV-banken.

I det følgende har vi fået Bøje Moustgaard til at formulere nogle råd til CV-ejere.

Vælg en god og sigende overskrift til CV'et

Overskriften er vejen ind til det enkelte CV. Der er ikke meget plads at udfolde sig på, så overskriften skal være kort, præcis og indbydende og så vidt mulig individuel.

Billede på CV'et

Du er som CV-ejer anonym i CV-banken, medmindre du vælger at tilkendegive dit navn eller at vedhæfte et billede. Arbejdsgiver finder det tillidsvækkende/rart at kunne se, hvem der gemmer sig bag det enkelte CV. Det giver en fornemmelse af øjenkontakt. Hvis du vælger at supplere dit CV med et billede, skal du vælge et billede, der udsender de rigtige signaler. Billedet skal selvsagt spille sammen med CV'ets indhold og overskrift.

Personlige egenskaber

Størstedelen af CV'erne indeholder helt konkret, faktuel information om CV-ejeren. Men arbejdsgiver har brug for at få et indtryk af personen bag faget, dvs. de personlige egenskaber eller bløde værdier,



Bøje Moustgaard

om man vil. Hvad er vigtigt for dig? Hvad kan du byde ind med som person ud over det rent faglige? Hvor ligger dine personlige styrker? Som konsulent har man især brug for at få et helhedsindtryk af personen bag CV'et for at kunne lave det »perfekte«/optimale match.

Undgå klichéer

Egenskaber som »kvalitetsbevidst« og »loyal« optræder gang på gang i CV'erne, og får dermed karakter af floskler og tomme ord. Klichéer virker kopierede og upålidelige. Det er langt bedre at give eksempler. Brug gerne situationsbilleder til at eksemplificere, hvad du går efter, og hvad du kan. Fortæl hvordan du rent faktisk gør, når du kommunikerer med patienterne. Hvilke indfaldsvinkler benytter du? Hvilke tangenter spiller du på?

Dårligt eksempel

»Jeg er god til at takle enhver patientgruppe.«

Godt eksempel

»Jeg er glad for patientkontakt, fordi jeg kan lide ...«

Dårligt eksempel

»Jeg er meget motiveret.«

Hvad ligger der i at være motiveret? Giv i stedet konkrete eksempler på, når du er fagligt oppe. Giv eksempler på, hvordan og hvornår du arbejder bedst.

Godt eksempel:

Jeg møder altid 15 minutter før første patient. Jeg kan godt lide at være velforberedt og at kunne tage imod patienten på en afslappet måde, så patienten føler sig tryk og godt tilpas og kan mærke, at jeg er kompetent.

Vær ærlig og oprigtig og undgå det forkerte match

Vær ærlig i forhold til, hvad der er vigtigt for dig, og hvad du søger. Det er pt. købers marked, og det kan betale sig at være ærlig helt fra begyndelsen om, hvad du gerne vil have, hvad du kan byde ind med, og hvad du søger hos en arbejdsgiver. Det lægger grunden til et godt og sundt ansættelsesforhold, hvor begge parter behov og ønsker er kendte og anerkendte. Det forkerte match er ulykkeligt og dyrt købt for begge parter.

Helhedsledelse

Forretningsudvikler (konsulent)
Bøje Moustgaard arbejder ud fra en ledelsesteori, der går under betegnelsen helhedsledelse.
Læs om helhedsledelse på side 17.

Bøje Moustgaard

Forretningsudvikler. Siden marts 2005 ansat i et konsulentfirma som yder rådgivning og supervision til tandlæger på områder som fx ledelse, strategi, økonomistyring, markedsføring, medarbejderudviklingssamtaler, lønforhandlinger og ydelsesstatistikker, som fx kan handle om, hvordan man tilrettelægger og målretter opgaverne på klinikken.

Privat

Bøje er 45 år og gift med Gitte, som er tandlæge og klinikejer. Sammen har de børnene Nicolai på 17 år og Katrine på 13 år.

(www.tandplejerforeningen.dk/cv)