

Профессия рекрутер

Рекрутер или хантер – это специалист, который ищет новых сотрудников для компании. Российский рынок труда уже испытывает кадровый голод, а в ближайшие годы ситуация ухудшится из-за демографической ямы 90-х. За хороших сотрудников конкурируют многие работодатели. Поэтому профессия рекрутера остается востребованной.

Рекрутеры могут работать в штате или быть частными специалистами, то есть фрилансерами. В этой статье мы расскажем, что это за профессия, чем занимаются рекрутеры и сколько они зарабатывают, как стать таким специалистом и с чего начать карьеру.

Кто такой рекрутер и чем он занимается?

Говоря простыми словами, рекрутер – это сотрудник (менеджер по подбору), который занимается поиском сотрудников на вакантные места. Иногда в его обязанности входит адаптация новичков на рабочем месте, мониторинг рынка труда, формирование кадрового резерва.

В некоторых компаниях, например, строительных и схожего профиля, рекрутерам поручают подбор команды для выполнения конкретного проекта. Например, сформировать бригаду строителей, согласовать их проживание, получить допуски на площадки.

Однако главная задача рекрутера – это поиск кадров в нужном количестве под запросы работодателя.

Был момент, когда казалось, что современные технологии «истребят» эту профессию. Зачем нужен рекрутер, если есть специальные интернет-ресурсы, где полно резюме желающих работать? Но быстро выяснилось, что подбор не сводится к механическим функциям размещения и поиска информации. Рекрутинг – это мир эффективных переговоров, взаимодействия с человеком, поиска нестандартных решений. К тому же, подбор – затратная по времени процедура. Если ее начинает выполнять собственник, управляющий или [менеджер по персоналу](#), то у него останавливаются другие процессы. Сейчас своих рекрутеров нанимают многие компании.

Если потребности в постоянном поиске новых сотрудников нет или фирме «накладно» содержать «целого» поисковика, то компании охотно прибегают к аутсорсингу. А значит – создаются прекрасные возможности для фрилансеров.

Что входит в обязанности рекрутера

Как правило, в обязанности специалиста входит выполнение следующих задач:

- Согласование профиля вакансии со всеми заинтересованными сторонами (формирование заявки на подбор).
- Мониторинг рынка для оценки адекватности требований и условий, предлагаемых компанией.

- Определение перспективных каналов поиска и бюджета на рекрутинговые мероприятия.
- Активный поиск кандидатов [на сайтах вакансий](#), [биржах фриланса](#), [в каталогах специалистов](#), в иных базах данных.
- Переговоры с подходящими потенциальными сотрудниками, проведение первичных собеседований.
- Сбор информации о кандидатах, оценка их квалификации, соответствия требованиям, выяснение репутации.
- Передача информации о потенциальных сотрудниках лицам, принимающим решение о найме, организация встреч и переговоров, получение обратной связи.
- Согласование сроков и условий выхода финального кандидата на работу, содействие адаптации новичка на рабочем месте.
- Анализ результатов рекрутинга, эффективности отдачи от затраченных ресурсов.

Плюсы и минусы профессии

Плюсы:

- Востребованность.
- Интересная профессия, предполагающая взаимодействие с людьми.
- Возможность [работать удаленно](#).
- Условия для профессионального саморазвития, роста компетенций.

Минусы:

- Постоянные дедлайны (сотрудники всем и всегда нужны «еще вчера»).
- [Профессиональное выгорание](#).
- Ограниченность карьерного роста.
- Наличие в сфере подбора факторов, на которые рекрутер повлиять не может (о них мы расскажем ниже).

Сколько зарабатывают рекрутеры в штате и на фрилансе?

Хотя работодатели в своих вакансиях для менеджеров по подбору указывают заработную плату в формате «от...», в большинстве случаев доход рекрутера складывается из фиксированного оклада (часто соответствующего МРОТ) и KPI за найденного и вышедшего на работу сотрудника.

Премию за подбор работодатели делят на две части:

- Сумма, которую рекрутер получит, когда человек фактически перейдет на новое место работы.
- Часть, выплачиваемая поисковику, если сотрудник пройдет испытательный срок (по закону – от 3 до 6 месяцев).

Зарботки рекрутера могут быть нестабильными. К тому же часто хорошо сделанную работу приходится начинать заново, так как кандидат не прошел испытательный срок по независящим от менеджера по подбору причинам.

Различается уровень оплаты труда рекрутера и в зависимости от технологий подбора (меньше доход у тех, кто ищет неквалифицированный персонал и осуществляет массовый подбор, выше – у хантеров, способных найти редких и ценных специалистов).

Средние зарплаты рекрутеров в штате

- В сетях дискаунтеров, банках, крупных информационных системах заработная плата рекрутера составляет от 40 до 70 тысяч рублей в месяц (но, как мы уже говорили, может существенно «колебаться» от месяца к месяцу). Плюсом работы в этих структурах является «белизна» зарплаты.
- В региональных розничных и оптовых организациях торговли, на заводах, в строительстве – от 35 тысяч рублей в месяц и выше.
- В качестве штатного сотрудника кадрового агентства рекрутер может заработать от 30000 до 60000 рублей в месяц.
- Если при массовом подборе в организацию он будет выполнять только часть функционала (например, только «холодный обзвон» и согласование встречи), то доход будет существенно ниже – от 20000 рублей в месяц.
- В провинциальных крупных городах средняя зарплата рекрутера (по данным мониторинга открытых вакансий в январе 2020 года) составляет 38000 – 45000 рублей в месяц.
- В столице, в некоторых северных и дальневосточных регионах – 47000 – 60000 руб. Там даже на позициях помощника менеджера можно рассчитывать на зарплату от 25000 до 40000 руб.

Сколько зарабатывают частные рекрутеры на фрилансе

Доходы рекрутеров-фрилансеров существенно выше. Цена за подбор квалифицированного специалиста на специализированных биржах, например, <https://hrspace.hh.ru/orders/> варьируется от 10000 до 36000 руб. Поиск редкого специалиста может стоить 40000 – 50000 руб., а иногда даже «зашкаливать» за 100-120 тыс. руб.

Нужно учесть, что все расходы рекрутер фрилансер несет сам. Оплата связи, аренда кабинета или места для переговоров [в коворкинге](#), оргтехника и расходные материалы, налоги, комиссия биржи фриланса, а самое главное – расходы на пользование информацией на сайтах поиска кандидатов – могут отнять от 25% до 50% заработанной суммы.

Кроме этого, часть вакансий закрыть не удастся. На биржах работодатель дает один заказ нескольким фрилансерам. Чей кандидат подойдет, тот получит деньги. Часто позиции не закрываются из-за внутренних проблем предприятия или отношений в компании, на что рекрутер повлиять не может. Даже у самых квалифицированных хантеров подбор успешен только на 70- 80%.

Соответственно, нехитрая арифметика заработков фрилансера-рекрутера такова:

- Например, за месяц удалось закрыть четыре вакансии за 24000, 20000, 35000 и 36000 рублей. Итого доход составляет 115000 руб.
- Минус расходы на доступ к резюме и размещение вакансий, связь, налоги и т.п. от 25% = 28750 руб.
- Минус комиссия биржи (варьируется от 0% до 20%) = 23000 руб.
- Минус расходы на поиск, который не увенчался успехом – от 10% = 11500 руб.

Итого за месяц получилось заработать 51750 руб. чистыми.

При массовом подборе «ценник» за одного найденного кандидата будет куда скромнее – от 2000 рублей. Но за месяц можно подобрать гораздо больше людей.

Доходы фрилансера – рекрутера всегда нестабильны. К тому же 50% он получит после прохождения кандидатом испытательного срока. Поэтому стоит задуматься о надежной финансовой «подушке».

Хорошая новость: «верхний край» заработков ограничен только трудоспособностью, активностью и квалификацией специалиста по подбору. Ну и толикой удачи! Рынок же для фрилансера – вся территория России, а иногда – и весь мир.

Что должен знать и уметь рекрутер?

Для работы рекрутером необходимо знать:

- Технологии подбора, проведения собеседований.
- Основы психологии.
- Принципы описания профилей вакансии.
- Требования к специалистам (профстандарты, систему разрядов и сеток квалификации, уровни и формы профессионального образования, перечни профессий, подлежащих обязательной аттестации, порядок ее проведения и т.д.).
- Трудовое законодательство.

Что нужно уметь для работы в рекрутинге:

- Вести эффективные переговоры и влиять на людей.
- Использовать различные каналы подбора.
- Анализировать рынок труда, проводить мониторинги.
- Владеть современными средствами связи на продвинутом уровне.
- Оперативно решать нестандартные ситуации.

Как стать рекрутером без опыта работы?

Многие люди, в том числе без опыта, ищут информацию, как стать рекрутером фрилансером и начать зарабатывать в этой сфере, будучи частным специалистом. Это вполне возможно, правда, вначале потребуется получить опыт в штате или пройти курсы. Например, в университете Skillbox ведется [обучение IT-рекрутеров](#).

Многие дискаунтеры и крупные телекоммуникационные компании, банки, организации сферы услуг предлагают места стажеров и помощников менеджеров по подбору, в том числе – удаленно. Конечно, заработок там будет невелик (от 20000 рублей), но зато получите опыт.

Часто специалисты из совершенно других областей (торговля, сфера услуг, образование, управление, психология и т.д.) обнаруживают, что они умеют многое из того, что требуется от рекрутера. В интернете есть обучающие материалы, благодаря которым можно «подтянуть теорию». Рассмотреть кандидата в

рекрутеры без опыта готовы многие предприятия малого и среднего бизнеса, региональные торговые сети, строительные организации.

Получив необходимый опыт, вы сможете отправиться на вольные хлеба.

Как рекрутеру заработать на фрилансе?

Для начала определите для себя, какой из «путей» продвижения на рынке для вас приемлем. Есть три варианта:

1. Стать удаленным сотрудником компании (это практикуют банки, службы такси, торговые сети, организации в формате бек-офисов и многие другие).
2. Брать разовые заказы [на биржах фриланса](#).
3. Предложить свои услуги в качестве частного агента по подбору сотрудников компаниям.

В первом случае поиск удаленной работы ничем не отличается от обычного: выставляете свое резюме на сайтах (ведущие федеральные – [HH.ru](#), [Зарплата.Ру](#), [SuperJob](#) плюс местные), отмечаете галочкой «Удаленная работа», а также ищите вакансии и откликаетесь на них. Вы можете рассматривать предложения из всех регионов, подходящих вам по часовому поясу.

Для работы через биржу и самостоятельный поиск клиентов желательно начать [с регистрации ИП](#). На практике рекрутерам со статусом индивидуальных предпринимателей заказы получить легче. В качестве альтернативы можно рассмотреть регистрацию [в качестве самозанятого](#). Далее вы регистрируетесь на специализированных биржах и начинаете отзываться на появляющиеся заказы или продвигаете свои услуги, предлагая их фирмам напрямую.

Заранее позаботьтесь о том, чтобы у вас были современные гаджеты для связи и программы. Вы должны уметь владеть ими (электронная почта, скайп, мессенджеры, планировщики, облачные хранилища, банкинг и т.д.). Вам понадобятся хороший компьютер или ноутбук, смартфон, гарнитура, видеокамера, устойчивая безлимитная связь.