

NOMBRAMIENTOS



JEFE DE CALIDAD DE LA DIV. AEROSPAZIAL DE SENER
Miguel Angel Salado. Es ingeniero aeronáutico y tiene más de 18 años de experiencia en el sector Aeroespacial, donde ha desempeñado su carrera en actividades de consultor y responsable de calidad como de ingeniero de sistemas. Cuenta con experiencia inicial en mantenimiento aeronáutico.



DTOR. DE CENTRAL DE COMPRAS DE LEROY MERLIN ESPAÑA
Frédéric Mayaud. Comenzó su actividad profesional en Leroy Merlin Francia como jefe de Sector de Cocinas, Armarios y Sanitario. En septiembre de 2012 se incorporó a Leroy Merlin España como jefe de producto cocinas donde posteriormente fue promocionado a director de Mercado Madera-Cocinas.



DIRECTOR DE VALORACIONES DE KNIGHT FRANK
Antonio Moya. Ha desarrollado su carrera profesional en compañías como Metrovacesa y CBRE. Durante los últimos 3 años, ha ocupado la dirección del 'family office' SERPA, en Latinoamérica. Es licenciado en Económicas por la Univ. de Navarra y MBA por el IE Business School Madrid, entre otros.



DTOR. COMERCIAL DE HIGH SECURITY DE TYCO IF&S IBERIA
Manuel Latorre. Licenciado en CC Económicas por la Univ. Autónoma de Madrid, posee un MBA en Adm. de Empresas y un máster en Dirección de Marketing. Cuenta también con Programa Superior en Dirección de Ventas impartido en la ESIC Business & Marketing School. Tiene más de 12 años experiencia en el sector de seguridad.



'COUNTRY MANAGER' PARA IBERIA DE VEEMAN
Jorge Vázquez. Liderará el equipo de ventas y canal, así como las áreas de preventa y marketing. Ing. Técnico Industrial por ICAI, es Máster en Mercados Financieros por la Universidad CEU San Pablo ha desarrollado casi toda su carrera en multinacionales de tecnología.



PRESIDENTE DE LA SALLE TECHNOVA BARCELONA
José Miquel Piqué. Asume la presidencia ejecutiva y vuelve a La Salle después de ocho años en el Ayto. de Barcelona donde ha ocupado diferentes cargos como consejero delegado del 22@, director de sectores estratégicos e innovación, y el más reciente, director de la Oficina de Crecimiento Económico.



CEO DE RAY HUMAN CAPITAL
Jaime Bas. Con más de 20 años de experiencia en la industria bancaria y de servicios financieros a nivel mundial; en consultoría, en los últimos 16 años, ha estado en la práctica de Servicios Financieros de Booz Allen & Hamilton, en México y España. Ha sido CEO de Makeateam y del Grupo Inmark.



KEY ACCOUNT MANAGER HR SOLUTIONS EN ANTAL INT.
Ana Sobrino. Lic. en Derecho y Gestión Empresarial por la Univ. CEU San Pablo, ha realizado un máster en Dirección Comercial y Marketing en ESIC. Cuenta con más de 15 años de experiencia liderando proyectos relacionados con el talento y los RRHH. Dirigirá el programa de Coaching Ejecutivo de Antal International.

ya somos más de 130 profesionales dedicados a la selección de mandos intermedios y directivos



www.randstad.es
siguenos en [Facebook] [Twitter] [LinkedIn]

randstad professionals

DAR Y RECIBIR, LA NUEVA TENDENCIA

ANDRÉS FONTENLA

MUY PERSONAL

«El éxito no llama a competir sino a contribuir. Los grandes ganadores son los que ayudan a otros a ganar». El dueño de esta reflexión es Adam Grant, profesor de la Wharton, investigador y autor de *Dar y Recibir*, -Ed. Gestión 2000-, concepto cuyo autor quiere poner de moda en el mundo anglosajón y yo disfruto haciendo de vocero.

«Se consigue más dando que pidiendo» es un viejo aforismo que siempre me ha fascinado porque apela a la misma esencia del ser humano como animal social por naturaleza. Nuestro dramaturgo más universal lo alude en el Quijote en boca de Sancho: «Dádivas quebrantan peñas». Y, como avanzaba, he tenido ocasión de revivir el concepto con la inspiradora lectura del citado libro, y desde entonces no dejo de ver ejemplos a mi alrededor.

Obviamente, la interpretación inversa la conocemos sobradamente y sabemos sus consecuencias cuando pedir sin dar nada a cambio se convierte en una pauta de comportamiento que destapa el aprovechamiento de la generosidad de los demás en beneficio propio; habilidad que también acompaña al hombre desde el comienzo de los tiempos. Sin duda este vaivén entre ambos polos ha construido la convivencia y el progreso humano. Pero la pregunta es: ¿Cómo es más probable alcanzar el éxito? ¿Mediante una actitud 'donante' ante la vida, es decir, aportando contumazmente de forma desprendida? O, por el contrario, ¿es el 'receptor' y demandante infatigable el que es capaz de conseguir de los demás

RECUERDA QUE NO ERES BATMAN

PASCUAL DRAKE

EL ANTÍDOTO

«Dígame sus defectos y sus virtudes». «Mis mayores defectos son que soy muy perfeccionista, soy un maniático del orden y además estoy obsesionado con el trabajo». ¿Les suena, no? Quizá sea exagerado, quizá no, pero viene a ser la típica escena de entrevista de trabajo en la que el entrevistado se ha venido arriba y el entrevistador ya tiene en la punta de la lengua aquello de «ya le llamaremos».

Hay frases, ideas, expresiones, clichés, que para series cómicas ambientadas en oficinas como la británica *The Office* o *Camera Café* son idóneas como derroche humorístico, pero para la vida real son auténticas meteduras de pata, por decir algo fino. Un reciente estudio publicado por la universidad británica New College of the Humanities desgrana un decálogo de las perlas que nunca debes poner en tu currículum. Y todas van por ese camino.

Por lo visto, y según reza el informe, los reclutadores están un poco hartos de leer siempre las mismas frases, poco inspiradoras en la mayoría, y que además en su conjunto dan la impresión de que el candidato es por lo menos Batman.

Así, expresiones como «soy muy bueno trabajando en equipo»; «soy un gran comunicador»; «me gusta trabajar bajo presión»; «soy muy proactivo»; «soy bueno solucionando problemas»; «me gusta escuchar»; «trabajo duro»... no son más que expresiones vacuas, manidas, clichés a fin de cuentas, que aunque a nosotros nos puedan salir solas y pense-

lo que le interesa por encima de las necesidades de sus subordinados, socios, familia o amigos?

El mundo empresarial está lleno de grandes hombres y mujeres que han servido de inspiración para la humanidad. A muchos de ellos junto a la ambición, el empuje y el ingenio se les contabiliza, quizás en la cima de su gloria o bien al final de su trayectoria, ese viaje interior que les conduce a la generosidad.

Conscientes de que las botas van haciendo el camino y las encrucijadas van cimentando su aportación hasta crear algo sólido, arrastrando a los demás en su viaje al extraer su esencia y al mismo tiempo aportando e inspirando. Con la ilusión de conseguir sus metas, pero sobre todo disfrutando en el recorrido, muchos desarrollan esa faceta solidaria de devolver a la sociedad, como forma de compartir con el mundo todo lo conseguido. Lo vemos estos días en España con la iniciativa *Marina de empresas*, vivero de emprendedores de Juan Roig al que admirablemente no le duelen prendas en declarar que se siente en deuda por todo lo que ha recibido de su familia, de la empresa y de la sociedad.

Y lo vemos también en Europa, esa vieja familia aco-

“EL MUNDO EMPRESARIAL ESTÁ

LLENO DE GRANDES HOMBRES Y

MUJERES QUE HAN SERVIDO DE

INSPIRACIÓN A LA HUMANIDAD

modada que se desprezara de la siesta y contempla con recelo a los que llaman a su puerta, pero sabedora de que tiene que rascarse el bolsillo y hacer sitio para atenderlos.

Avivemos esa corriente de solidaridad con esa generosidad acaso justipreciada y por qué no, sazónada de sana ambición porque... ¿qué pasaría si dar y recibir con equilibrio fuera *rending topic* en nuestras organizaciones?

mos que van a impactar, a quienes les toca elegir parece ser que les causan repudio.

El estudio añade además que no es bueno poner emoticonos ni cometer faltas de ortografía. Lo que más impacta de esta conclusión es que si han llegado a ella es porque hay gente que pone emoticonos en su currículum. Es espectacular. Aficiones: me gusta bailar; y la sevilla del whatsapp; me gusta trabajar bajo presión, y la cara del emoticono estroñado... A mi me envían un currículum lleno de emoticonos y como mucho le hago *community manager*. De las faltas de ortografía mejor ni hablar.

Otro punto que destaca el informe es no añadir en el contacto un correo electrónico poco convencional. Es decir, si allá por los comienzos de internet te hiciste un correo de Hotmail rollo soyzidane@hotmail.com, pues que sepas que no es el ideal para ponerlo en tu carta de presentación. Cre uno con tu nombre y apellido. Es gratis.

Es increíble que haga falta que una universidad tenga que hacer un estudio para que soyzidane@hotmail.com se abra un nuevo y decente correo,

“HAY FRASES, EXPRESIONES, CLI-

CHÉS O IDEAS QUE VALEN PARA 'THE

OFFICE' O 'CAMERA CAFÉ', PERO NO

PARA LA VIDA REAL

deje de cometer faltas de ortografía y no asuma que no es Batman.

Entonces... si no puedo poner lo maravilloso que soy y adornarlo con emojis, ¿qué me queda? Pues tendrás que esperar a la próxima artículo porque a mí lo que no me queda es espacio y es un tema estúpido para tratar en la siguiente columna. Mientras tanto, Zidane, ve abriéndote un nuevo Gmail.

@pascualdrake