

HR-PUBLICATIE

---

# Mijn eerste gesprek bij een recruitment- bureau

---

*nr. 3  
van  
drieluik*

---

# Van interviewfase naar het tekenen van de arbeidsovereenkomst

---

Je hebt je georiënteerd op een baan, je cv is up-to-date, je hebt je online zichtbaarheid vergroot en daarmee ook jouw kansen op een eerste gesprek. In dit artikel – het laatste deel van ons drieluik over solliciteren – schetsen we wat je kunt verwachten als je op gesprek gaat bij een recruitmentbureau.

Ons eerste artikel ging over de oriëntatiefase. Als het goed is heb je met behulp van dit artikel je wensen en eisen voor een nieuwe baan helder gekregen. Je weet nu wat je wilt en waarnaar je op zoek bent. Het solliciteren kan beginnen.

In het tweede artikel vertelden we hoe je jouw online zichtbaarheid als sollicitant kunt vergroten. En we hielpen je bij het opstellen van een volledig en zakelijk cv.

In dit artikel behandelen we de laatste fase van het sollicitatietraject. We geven antwoord op vragen als 'Wat kun je verwachten tijdens het interviewtraject?', 'Hoe bereid je je voor op de gesprekken?' en 'Wat is een goed aanbod?'

## Mijn eerste gesprek bij een recruitmentbureau

### TIP #1

## *Bedenk goed wat je wensen en eisen zijn*

Als je werkervaring goed aansluit bij een openstaande vacature of als wij verwachten in de toekomst relevante vacatures voor je te hebben, dan maken we graag kennis met jou. We nodigen je uit voor een persoonlijk, uitgebreid gesprek bij ons op kantoor. Als fysiek afspreken niet mogelijk is, maken we een videobelafsprake. We vertellen je wat je van ons kunt verwachten bij de eerste kennismaking en daarna.

Ieder recruitmentbureau heeft zijn eigen aanpak bij het selecteren van kandidaten. Bij High Quality gaan we voor de allerbeste match. Indien je in aanmerking komt voor een vacature heb je een gesprek met een recruiter en een accountmanager. De recruiter is in het sollicitatieproces jouw contactpersoon en de accountmanager is de contactpersoon van de klant. We noemen dit het 'vier ogen en oren'-principe en doen dit om een goede match te kunnen maken voor jou en voor de opdrachtgever. In het gesprek bespreken we jouw werkervaring en lichten we de vacature nader toe.

Ons 'vier ogen en oren'-principe passen we ook toe bij onze opdrachtgevers; recruiters zijn altijd bij hen op bezoek geweest. Hierdoor kunnen we je veel vertellen over de organisatiecultuur, de functie en mogelijke toekomstperspectieven. Kortom, over je mogelijk toekomstige werkplek.

Als er niet meteen een concrete vacature voor je is, maar je cv wel goed aansluit bij vacatures die wij regelmatig binnenkrijgen, ga je in gesprek met alleen een recruiter. Dit gesprek is voornamelijk gericht op werkervaring en op jouw wensen voor een nieuwe functie. Wat is voor jou bijvoorbeeld een goede werksfeer? Welke groeiambities heb je?

Bedenk voor het gesprek goed wat je wensen en eisen zijn voor een nieuwe baan, zo kunnen wij jou het beste helpen. Het kan voorkomen dat jouw werkervaring niet aansluit bij onze vacatures of bij de vakgebieden waarin wij werkzaam zijn.

## Mijn eerste gesprek bij een recruitmentbureau (vervolg)

Als je je inschrijft via onze website maken wij altijd een inschatting of jouw profiel past bij veelvoorkomende vacatures. Je ontvangt altijd bericht van ons, ongeacht de uitkomst, zodat je weet waar je aan toe bent. Heb je na een week nog geen reactie gekregen op je inschrijving? Misschien is er iets misgegaan. Je kunt ons altijd even bellen of een mailtje sturen. We staan je graag persoonlijk te woord.

Nadat de afspraak is gemaakt ontvang je van ons een uitnodiging. Hierin staan met wie het gesprek plaatsvindt, het adres van ons kantoor en onze contactgegevens. Daarnaast vragen wij om een kopie van je diploma's en twee telefoonnummers van mensen die wij kunnen bellen om referenties op te vragen. Wij geven onze opdrachtgevers een aantal garanties. Eén daarvan is dat wij een diploma- en referentiecheck hebben gedaan. Dit betekent natuurlijk niet dat wij direct jouw huidige werkgever opbellen. Dat doen wij altijd in overleg met jou.

Nadat je bij ons bent geweest slaan we jouw gegevens op in onze database. Uiteraard gaan we zorgvuldig om met privacygegevens en heb je hiervoor conform de AVG-wetgeving eerst schriftelijk toestemming gegeven. Via de database kunnen onze recruiters jouw profiel terugvinden en je benaderen voor interessante vacatures. Zit je in een sollicitatieprocedure, dan blijft de recruiter die je hebt gesproken jouw contactpersoon in het gehele proces. Je kunt deze persoon appen of bellen als je een vraag hebt. Hij of zij houdt jou daarnaast op de hoogte van het verloop van de sollicitatieprocedure.

*High Quality heeft mij bemiddeld naar een mooie nieuwe uitdaging die perfect in mijn loopbaan past. Het meedenken met mij als kandidaat, het correcte benaderen en de adequate handelswijze hebben mij een zeer positieve indruk gegeven. Tevens vind ik de transparante communicatie van de professionals bij High Quality erg fijn. Ik kan High Quality zeker aanbevelen. Bedankt en ga zo door!*

**HR** - HR-adviseur

## Op gesprek bij hopelijk mijn nieuwe werkgever

### TIP #2

## *Bereid de meest gestelde vragen goed voor*

Als jij na ons gesprek nog steeds enthousiast bent en wij nog steeds vinden dat je goed aansluit bij de vacature, dan leggen we jouw cv neer bij onze opdrachtgever. We gebruiken hiervoor ons eigen cv-format. Daarbij schrijven we een persoonlijke toelichting naar aanleiding van ons eerste gesprek. Is de opdrachtgever ook enthousiast? Dan mag je hier op gesprek. Meestal volgen er één of twee gespreksrondes bij de opdrachtgever zelf. Je krijgt hierbij je mogelijke nieuwe collega's en je nieuwe werkplek te zien.

Voordat je op gesprek gaat krijg je van ons een interviewbevestiging. Hierin staat alle benodigde informatie: waar en hoe laat gesprek is, het profiel van jou dat wij bij de opdrachtgever hebben neergelegd, de vacature en links naar de LinkedIn-profielen van je gesprekspartners. Je ontvangt van ons ook een document met sollicitatietips. Zo kun je je goed voorbereiden op je interview. Als er bijzonderheden zijn - denk bijvoorbeeld aan een assessment, een taaltoets of als het interview in het Engels wordt gehouden - dan laten wij je dit uiteraard ook weten. Bereid je met de ontvangen informatie goed voor, kleeid je passend bij het bedrijf en wees op tijd. Na het interview bellen we graag met je om te horen hoe je gesprek verlopen is.

### Hoe bereid ik me voor op mijn sollicitatiegesprek?

Zorg ervoor dat je de vacature waarop je solliciteert goed kent. Zoals hierboven beschreven sturen wij de vacature mee met de uitnodiging voor het eerste gesprek. Als je de vacature goed kent, kun je alvast wat overeenkomsten proberen te vinden tussen jou en de nieuwe collega die zij zoeken. Je kunt bijvoorbeeld persoonsgegevens bedenken waarover jij beschikt en die aansluiten bij het gezochte profiel. En je kunt je huidige werkzaamheden koppelen aan de vacature.

De vraag die altijd gesteld wordt tijdens een sollicitatiegesprek: *“Kun je iets meer over jezelf vertellen?”*

## Op gesprek bij hopelijk mijn nieuwe werkgever (vervolg)

Het antwoord op deze vraag kun je goed voorbereiden. Wees concreet en zorg dat je het juiste en relevante vertelt. De volgende punten zijn in ieder geval belangrijk:

**Wie ben je?** Hoe oud ben je, wat heb je voor studie gevolgd, waar werk je nu en welke functie heb je daar nu?

**Wat kan je?** Wat zijn je kwaliteiten en vaardigheden?

**Wat voeg je toe?** Welke successen heb je behaald bij je huidige werkgever, waar ben je trots op?

**Waar ben je naar op zoek?** Geef aan waar je naartoe wilt groeien of waar je nu naar op zoek bent. Je kunt hierbij denken aan verantwoordelijkheden, team of kansen.

Een onvermijdelijke vraag is ook wat jouw sterke en zwakke punten zijn. Wees hierop goed voorbereid en leg uit dat jouw zwakke punt omgezet kan worden naar een leerdoel.

Het is ook belangrijk dat je de opdrachtgever goed kent. Wat doet het bedrijf waar je solliciteert precies? Hoe groot en/of complex is de organisatie? Hoe profileert de organisatie zich op internet/sociale media?

Zoals gezegd sturen wij altijd de LinkedIn-profielen van je gesprekspartners mee. Voel je vrij om op LinkedIn de profielen van mogelijk toekomstige collega's te bekijken. Hiermee krijg je een goed beeld van wie er werken in een organisatie en of jij jezelf daartussen ziet. Tijdens de oriëntatiefase

([link naar document](#)) heb je een aantal vragen beantwoord. Op basis van de antwoorden ben je gericht gaan zoeken naar een nieuwe functie. Deze informatie kun je gebruiken om jezelf goed voor te bereiden op het gesprek.

Als het eerste gesprek van beide kanten goed is bevallen, volgt meestal een tweede gesprek. Hierin gaat men vaak verder de diepte in. Ook hierop kun je je goed voorbereiden. Tijdens dit tweede gesprek ontmoet je weer andere mensen en krijg je een nog beter beeld van de organisatie en de functie. De focus in dit tweede gesprek ligt vaak op jouw competenties en of die aansluiten bij het vereiste. De kans is groot dat er wordt doorgevraagd op je ervaringen. Zorg dat je een aantal praktijkvoorbeelden paraat hebt die je kunt aandragen.

In het tweede gesprek kunnen ook vragen uit het eerste gesprek terugkomen. Het is dan ook belangrijk dat je eenduidig bent en dat je antwoorden niet van elkaar afwijken. Daarnaast is het goed om jezelf voor het tweede gesprek nog meer te verdiepen in de organisatie. Zoek het jaarverslag van de organisatie op, lees publicaties van de organisatie en check het internet op nieuwsberichten. Hiermee leer je de organisatie nog beter kennen en kun je gericht vragen stellen.

## Op gesprek bij hopelijk mijn nieuwe werkgever (vervolg)

Voorbeelden van vragen die je zelf kunt stellen:

- Wat wordt er van mij verwacht in de eerste maanden?
- Is deze functie ter vervanging van een collega of is het uitbreiding van het team?
- Hoe ervaren(t) je (u) zelf de bedrijfscultuur?

Twijfel je na het eerste gesprek? Het tweede gesprek is een mooi moment om je twijfels om te zetten in vragen aan de opdrachtgever, die ze vervolgens kan wegnemen. Bespreek je twijfels vooraf met je recruiter. Hij of zij kan je helpen om de juiste vragen op te stellen.

Bij ons zijn een accountmanager (voor de opdrachtgever) en een recruiter bij het sollicitatieproces betrokken. De recruiter is er voor jó.

Aarzel niet om ons te bellen met vragen of twijfels. Wij bespreken niet zomaar jouw aarzelingen met de opdrachtgever en kunnen vaak met je meedenken over wat in jouw situatie handig is. Open communicatie tussen recruiter en kandidaat verbetert en bespoedigt het proces. Heb je andere sollicitatieprocedures lopen? Geef dit dan aan bij de recruiter. We kunnen dan bijvoorbeeld zorgen dat de sollicitatiegesprekken eerder worden ingepland zodat je procedures ongeveer gelijklopen. Op die manier kun je na afloop van alle gesprekken een goede keuze maken.

### TIP #3

*Heb je twijfels,  
bespreek het  
met ons*

## De aanbieding

Goed nieuws! Jouw gesprekken bij onze opdrachtgever zijn goed gegaan. Ze hebben ons laten weten dat je ze graag een aanbod doet. De recruiter neemt contact met je op om te laten weten wat de aanbieding inhoudt. Je hebt tijdens het proces alles steeds afgestemd met je recruiter en zal hierdoor niet voor onaangename verrassingen komen te staan.

De aanbieding omvat bijna altijd de primaire arbeidsvoorwaarden zoals salaris, functie, startdatum en aantal uren. Deze zaken heb je tijdens het eerste gesprek besproken met je recruiter. De aanbieding zou dus bij je wensen moeten passen. Daarnaast worden mogelijk secundaire arbeidsvoorwaarden genoemd. Deze kunnen het aanbod nog interessanter voor je maken. Voorbeelden van secundaire arbeidsvoorwaarden zijn reis- of onkostenvergoeding, een auto van de zaak, deelname aan pensioenregeling en laptop en/of telefoon van de zaak.

Graag hoort je recruiter wat je van het aanbod vindt. We versturen de aanbieding altijd nog even per mail, zodat je een en ander nog eens op je gemak kunt doorlezen. We blijven graag met je in contact, zodat we met je kunnen meedenken en eventuele onduidelijkheden kunnen wegnemen.

Het kan zijn dat je twee aanbiedingen naast elkaar hebt liggen. Heb je twijfels, bespreek het vooral met ons. Dit is een spannend moment voor je. Zet nogmaals goed op een rijtje wat deze nieuwe baan je kan brengen.

Als je de aanbieding wilt accepteren, horen wij dit uiteraard graag van je zodat we alles contractueel in orde maken kunnen maken voor je en jij je handtekening kunt zetten onder je nieuwe contract.

*Hierdoor ben ik nu al bij mijn tweede baan  
waar ik het zeer prettig vind om te werken.  
Goede en vriendelijke mensen!*  
**Finance - Administrateur**



## Wat als...

### TIP #4

## *Denk in mogelijkheden, focus je op de toekomst*

Je hebt het aanbod ontvangen, maar het blijkt niet aan je gestelde wensen te voldoen. Bespreek dit direct met je recruiter, zodat hij of zij snel actie kan ondernemen. Wees hierin duidelijk en transparant, alleen op die manier kunnen we jou goed helpen.

Welke situaties kunnen zich voordoen en wat doe je in zo'n geval?

### **Een tegenvallende aanbieding**

In de oriëntatiefase heb je voor jezelf een gewenst salaris vastgesteld. Nu biedt de opdrachtgever jou een lager salaris dan wat jij voor ogen had. Dat kan even tegenvallen, en wellicht ben je geneigd om direct nee te zeggen.

Op de korte termijn maakt een hoger salaris je misschien gelukkig, maar wat betekent dit op de lange termijn voor jou? Het is goed mogelijk je er in je nieuwe functie op den duur op vooruit gaat qua werkzaamheden en inkomen. Je bent dan op de lange termijn verzekerd van een groeipad. Soms helpt het om één stap terug te doen, zodat je er later vier vooruit kunt maken. Probeer in mogelijkheden te denken en houd je focus op de toekomst.

Zoals eerder beschreven kunnen secundaire arbeidsvoorwaarden een mooie aanvulling zijn op primaire arbeidsvoorwaarden. Wellicht maken

de secundaire arbeidsvoorwaarden het aanbod interessanter. Vraag je recruiter of de mogelijk nieuwe werkgever om een overzicht van de secundaire arbeidsvoorwaarden. Deze zijn vaak terug te vinden in een cao of werknemersregeling. Probeer helderheid te krijgen en waar mogelijk afspraken te maken over het groeipad in je salaris, zodat het voor jou duidelijk is waar je naartoe kunt werken.

### **Je hebt twee aanbiedingen gekregen**

Je bent voor twee organisaties de juiste kandidaat gebleken! Allereerst is dit natuurlijk een mooi compliment. Daarbij zit je in een luxepositie, hoewel die positie ook onzekerheid met zich mee kan brengen. Wat kies je nu? We kunnen ons goed voorstellen dat je bij de betreffende organisaties liever niet aangeeft dat je meerdere aanbiedingen hebt gekregen. Bij een recruiter kun je dit wel doen. Die kan je dan juist helpen met je besluit, zonder je onder druk te zetten.

## Wat als... (vervolg)

De recruiter kan met jou alle voor- en nadelen op een rij zetten. Dat biedt jou helderheid en zo kun jij een goede keuze maken voor jouw toekomst. Vraag aan de recruiter of mogelijk nieuwe werkgever om bedenktijd, zodat je de tijd hebt om een goede beslissing te nemen. Vraag geen onrealistische termijnen, hiermee wek je de indruk dat je niet vastberaden bent. De andere kant kan dan gaan twijfelen. Wees altijd transparant en geef werkgevers niet de indruk dat je hen tegen elkaar probeert uit te spelen.

## TIP #5

# *Blijf in contact met je recruiter*

## Je nieuwe baan

Gefeliciteerd, je hebt de aanbieding geaccepteerd en begint binnenkort in je nieuwe functie! In de meeste gevallen ga je direct bij je nieuwe werkgever in dienst. Je start dus niet via ons op basis van detachering. Vanaf het moment dat jij je handtekening hebt gezet gaan wij ertussenuit. Vanaf dat moment is je nieuwe werkgever je contactpersoon bij eventuele vragen. We blijven natuurlijk wel altijd beschikbaar voor je.

En natuurlijk houden we in het begin contact met je om te kijken of je nieuwe baan je goed bevalt. We zullen je het eerste half jaar regelmatig bellen om te vernemen hoe het met je gaat. Mocht je zelf vragen hebben of twijfels over de situatie bij je nieuwe werkgever, dan mag je ons natuurlijk ook altijd bellen voor advies.

### **Onze belangrijkste tips op een rijtje:**

- Ga goed voorbereid op gesprek bij je potentiële nieuwe werkgever;
- Kleed je representatief en passend bij het bedrijf;
- Wees op tijd, het liefst tien minuten van tevoren;
- Bel als je denkt niet op tijd te komen door bij voorbeeld een file of een vertraagde bus of trein;
- We zijn heel benieuwd hoe je het gesprek hebt ervaren, bel je recruiter op na het interview met je feedback;

- Geef aan je recruiter door of je meerdere procedures hebt lopen zodat wij het proces aan beide kanten goed kunnen begeleiden;
- Bespreek twijfels of vragen gerust met je recruiter. Openheid en eerlijkheid zijn het allerbelangrijkste. We begeleiden je graag.
- Denk goed na over de aanbieding, de voor- en nadelen, op zowel korte als lange termijn. Wat op korte termijn minder interessant kan lijken, kan dit zeker op lange termijn wel zijn.

*Een goede afstemming als tussenpersoon tussen de partijen en altijd bereid mee te denken. Heb de samenwerking als zeer prettig ervaren.*

**Finance - Junior Controller**

*Berrit, Anouk en Yoka zijn recruiter bij High Quality. Dagelijks hebben zij veel contact met kandidaten en organisaties in hun zoektocht naar de juiste kandidaat of vacature op financieel, HRM of secretarieel gebied.*



**Berrit Frankema**  
*Recruiter Werving & Selectie*



**Yoka Eeltink**  
*Recruiter Werving & Selectie*



**Anouk Plug**  
*Recruiter Werving & Selectie*

**High Quality is hét recruitment bureau voor financieel, secretarieel en HR personeel in de Randstad.** Al 20 jaar zijn wij gespecialiseerd in interim bemiddeling, detachering en werving & selectie van Finance, Secretarieel, en HR professionals op MBO, HBO en WO niveau in de regio Amsterdam, Utrecht, Rotterdam en Den Haag.

Siriusdreef 17, 2132 WT Hoofddorp, T 023 - 568 9333 M [info@high-quality.nl](mailto:info@high-quality.nl)