



Link Motivacional para Barna
Management School



- Todas las épocas de crisis son épocas de oportunidad para los que saben buscarlas
- Dar ahora con esas oportunidades, hacer bien esa búsqueda, va a requerir:
 - Más motivación, optimismo, 'resiliencia' que nunca. Ese optimismo les va a permitir mantener el ritmo en el trabajo (de búsqueda) que les toca hacer, dar la mejor imagen posible de ustedes y abrir muchas puertas.
 - Las empresas que busquen talento ahora van a querer especialmente talento positivo, entusiasta, que aporte moral a la suya (bien impactada por la crisis)
- Sistemática de trabajo. Tomenla de las clases de estrategia: Visión, objetivos, planes de acción. Aquí encaja el racional del proceso de búsqueda de trabajo/oportunidades profesionales que les transmito :
 - Piensen en qué quieren trabajar y 'abran el abanico' intenten generar varios espacios de interés (p.ejemplo, quiero ser banquero de inversión en un banco en Wall Street... pero también podría serlo en un banco en Republica Dominicana... o trabajar en Corporate Finance en una Boutique de M&A... y en una Big Four ... en el departamento de desarrollo corporativo de una compañía industrial diversificada con un buen track record de Negocios...). No se cierren, no se limitén, generen alternativas, identificar espacios de interés. Varios... sin disparatarse (no digan que quieres ser investment banker o Brand manager en Procter.. un poco de coherencia, eh! :).



- En esos espacios de interés, crear una lista de targets/compañías objetivo (Siguiendo con el ejemplo: los 15-20 mejores bancos de inversión multinacionales y los 4-5 locales; Las 3-5 boutiques de M&A de cierto tamaño, las 4 Big Four y las 3 siguientes (poco conocidas, pero interesantísimas para empezar una carrera profesional), los Departamentos de M&A de grandes corporaciones industriales diversificadas, tanto las megamultinacionales (GE) como las multilatinas (hay muchos rankings valiosos) y las grandes empresas de nuestro país
- Identificar el contacto al que dirigirse en esos targets. Habrá un responsable de graduate recruiting o de Gestión de talento en general. Identifica también a un directivo de línea en el área que les interesa.
- Referidos: identifique a alguien dentro que les pueda ayudar 'desde dentro', facilitando información, empujando el proceso, hablando de ustedes, apuntándoles a las áreas que estén contratando... Networking 'dirigido'
- Y contactar, idealmente a través de alguien que les presente, les introduzca, abogue por ustedes.
- Sean exquisitos en la comunicación, en registrar 'el log' de contactos, en registrar nombres, emails, teléfonos, fechas en que hablastes con ellos y de qué. Cuando empiezen a desplegar esta actividad sobre 10-15-25-50 compañías! Y tengás 3-4-5- contactos en cada una, o lo tienes bien organizado (Excel dixit) o no vas a ser capaces de seguirlo.
- Vas a tener muchas negativas. Es un momento 'menos fácil'. No es nada personal. No lo tomés a mal. Da las gracias y deja la puerta abierta para el futuro ('le parece bien que le contacte de nuevo en julio... o en septiembre a ver cómo van las cosas?').



- Y una vez más mucho networking. Estar muy activos. Hablar con todo el mundo, tirar de contactos de la Escuela, personales, de la promoción/ clase anterior(es), hacer preguntas abiertas que no puedan llevar a un si o a un no (cómo, dónde, de qué manera, cómo me aconsejaría..., qué funcionaría mejor para...), afinad de su sales pitch y multiplicar los disparos. Tienes que intentar generar y acudir a muchas oportunidades porque pocas van a tener las puertas abiertas.
- En este punto, me referiría a la lista de targets. En todos los sectores, en todos, va a seguir habiendo compañías y negocios dinámicos, que salgan adelante, que sigan remando, que seguirán necesitando incorporar talento pese a todo. La pregunta del millón es cómo dar con ellas. Un buen proxy sería identificar aquéllas compañías que salieron más rápido de la crisis anterior (la crisis financiera que empezó con la caída de Lehman Brothers). No creo que vaya a haber un sector que tire del resto. No en Republica Dominicana. La economía seguirá funcionando, volviendo a ponerse en marcha en todos los sectores, pero algunas empresas serán más dinámicas que otras (algunas lagartijas echarán alas antes que otras... lo que está claro es que las que no echen alas, desaparecerán :), se reactivarán antes, ganarán terreno... Otro proxy interesante: empresas con un liderazgo muy marcado al frente. Un gran líder o el propio fundador. Esta Pandemia/ virus no se va a llevar el trabajo de toda su vida por delante. Ya la levantaron una vez, la mantendrán en pie. Los bancos? En el casino y en la economía, la banca siempre gana... seguirán ahí, pero yo miraría con más interés al Tier-II que a los grandes. Serán más ágiles, más agresivos (no les queda otra) y seguro que estarán más abiertos a reactivarse rápido, ganar terreno y volver a contratar.
- Cierro: buen ánimo, sistemática de trabajo, mucho networking (tirarle a todo) y perseverancia. Y de esta, haciendo lo que hay que hacer (trabajar) saldremos.



Partner,
United States

arothe@boyden.com
T: +1 305 577 8558
C: +1 787 638 0060

Annie Rothe

Como líder empresarial, emprendedora y consultora, Annie Rothe ha adquirido una vasta experiencia en el Caribe y América Central. También tiene una red valiosa, habiendo comenzado y dirigido la expansión de compañías en varios países. Desde que ingresó a la industria de búsqueda de ejecutivos, Annie ha demostrado las ventajas de su experiencia internacional, colocando consistentemente a ejecutivos de alto rendimiento.

Professional Focus

- Consultora experimentada en búsqueda de ejecutivos con gran experiencia en los mercados del Caribe, Centro y Sudamérica
- Funciones ejecutivas y de alta gerencia, principalmente en administración general, con experiencia adicional en bienes raíces, medios, servicios profesionales y finanzas.
- Inglés y español fluidos

Business Expertise

- Asociada en una de las principales firmas mundiales de búsqueda de ejecutivos a nivel mundial, con sede en San Juan, Puerto Rico
- Broker de Cuentas Comerciales con Interservice Group, una de las firmas líderes de gestión de propiedades y activos del Caribe.
- Director de Arrendamiento de Bienes Raíces para Caribbean Property Group, principales inversores inmobiliarios, desarrolladores y administradores de activos en el Caribe, América Central y América del Sur
- Consultora comercial de Casiano Communications, el editor hispano más grande de publicaciones periódicas y revistas en los EE. UU .; operaciones abiertas en la República Dominicana
- Presidente y Fundador de Caribex, Inc., empresa de importación y exportación con sede en San Juan, Puerto Rico



Partner,
United States

arothe@boyden.com
T: +1 305 577 8558
C: +1 787 638 0060

Annie Rothe

Sector Expertise

- Real Estate
- Consulting
- Media
- Financial Services
- Professional Services

Education & Certifications

- Master's degree in Latin American Studies from Georgetown School of Foreign Service
- Fulbright Scholar, studied in Argentina, Brazil and Chile; based at Belgrano University, Buenos Aires
- BA in Economics from Wheaton College

Affiliations & Awards

- Miembro de la Junta, Nuestra Casa de los Niños
- Ex miembro de la Junta, Saint John's School, San Juan, Puerto Rico
- Ex miembro de la Junta, Sociedad Americana del Cáncer, Puerto Rico