

>> EMPRENDEDORES & EMPLEO

> PERFILES MÁS DEMANDADOS

NO MANDES UN CURRÍCULO... HAZ UN 'AMAZON'

En la búsqueda de empleo triunfan historias como la de un francés que ha creado su vida laboral inspirándose en Amazon. Por R. Villaécija (París)

«Sólo queda uno en stock. Haga su pedido rápido». Es el lema que llama a la puja en la (supuesta) página de Amazon. Aunque en este caso se trata de un producto en venta un tanto especial, único e irrepetible, de manera que, como advierte el lema, el interesado en adquirirlo debe ser rápido y ordenar el encargo, como en una subasta, antes de que otro listo se le adelante. Este artículo en oferta tiene nombres y apellidos: Philippe Dubost, y es *web product manager*. Se vende al mejor postor al cazatalentos que quiera integrar su espíritu emprendedor y su mente ingeniosa en su plantilla.

Este francés sin empleo ha creado una página en Internet dedicada a su candidatura, inspirada en el portal Amazon para atraer la atención de los empresarios. Quizá el contenido de Dubost no sea muy diferente al del resto, pero sí la manera de venderse. Puro marketing, también ingenio, en su perfil comercial se pueden visualizar las calidades del producto: viajado, formado y políglota (habla inglés, francés y español), tiene experiencia en productos web, un máster en la universidad estadouni-

dense de Dayton y otro en *management* en Toulouse. «Pensaba que acompañar mi currículum clásico con este enlace me permitiría seducir a las empresas con las que quiero trabajar, que son las relacionadas con el mundo web. Quería ser coherente. Si hubiera sido contable no habría elegido esta presentación», aseguraba recientemente al diario *Le Figaro*.

Dubost cuenta que tardó dos días en elaborar este currículum. Según ha explicado, su vida laboral ya tiene una media de 300.000 visitas diarias, y algunos desempleados han copiado el modelo. Su idea ya circula por las redes sociales y hasta tiene una página en Facebook. Muchas compañías de todo el mundo le han contactado, atraídas por la originalidad de la propuesta. «La audiencia ha evolucionado geográficamente, primero Reino Unido, después Europa del norte y Australia, hasta llegar a Estados Unidos. Sorprende que nadie lo hubiera hecho antes».

ESTAR EN LA ONDA. Laurent Brouat, consultora en recursos humanos y en estrategia de contratación, opina que «la coherencia en la forma y el fondo es lo que hace esta candidatura interesante. El hecho de hacer un CV original no es importante en sí mismo. Estar en la misma onda que los que van a leerlo lo es mucho más. Su remarcable sentido del detalle juega a su favor».

En el *Amazon* de Dubois cada pestaña del portal comercial remite a uno de los epígrafes del currículum clásico. Los detalles del producto enlazan con la experiencia laboral y hay también valoraciones de otros usuarios, en este caso ex jefes que valoran las calidades de su ex subordinado. Si las bondades del producto convencen se puede añadir éste a la cesta, que es en realidad la



BUSCANDO UN PUESTO DESESPERADAMENTE. Philippe Dubost (arriba) ha decidido ser original y diferenciarse con un currículum inspirado en Amazon. Francisco Jover (abajo) es un licenciado valenciano en Administración y Dirección de Empresas que a los 26 años, cansado de «tirar de becas», puso un CV a modo de valla publicitaria para que algún empresario le concediera una entrevista de trabajo.

> EL MÁS ORIGINAL EN LA BÚSQUEDA

Según el gabinete CCLD Recrutement, se puede ser atrevido a la hora de hacer el currículum o incluso en la entrevista laboral «pero siempre adaptándose a la situación». No es lo mismo dedicarse al sector digital que a la abogacía. Ni buscar un puesto de diseñador que uno de administrativo. Las profesiones creativas, la comunicación el marketing y la publicidad se prestan bien a los perfiles más creativos y los currículos atípicos. Se trata de ver a qué empresa está destinado el expediente. Un grupo familiar quizá no tenga los mismos valores que una gran multinacional como Google o Amazon. Además, en la entrevista el aspirante tendrá que demostrar que vale su órdago. No vale ir de original y luego demostrar introversión o timidez.

pestaña que remite al formulario con los datos de contacto de Dubois.

Cada detalle está cuidado. Además de los datos prácticos, de cara al envío tampoco faltan informaciones.

Se incluye una descripción física del producto (un metro 86 centímetros de alto), así como las condiciones de envío. Como en la web de venta, hay plazos de entrega y se contempla la

posibilidad de envolver el producto en papel de regalo.

Otros, como Anne Sophie Thomas, se inspiran en una serie de televisión para vender su candidatura: La joven, de 24 años y recién licenciada, hizo una especie de *sketch* describiendo sus cualidades y añadiendo un punto de humor. Colgó el vídeo en Youtube y en dos días lo habían visto más de 5.000 personas.

El humor y la dedicación han surtido efecto, y en el caso de Dubois ya le han llamado de un centenar de firmas de todo el mundo: «He tenido llamadas telefónicas de potenciales jefes con oportunidades en ciudades como San Francisco o Tokio». La recompensa final no tiene precio. Lo negociará contra reembolso, cuando se realice la entrega.

EFE