

À procura do candidato com o perfil mais completo

Filipa Mendes Pinto e Maria Brito de Goes



Conciliando qualidade com excelência na procura pelo advogado ideal para uma empresa ou na resposta à vontade de introduzir uma mudança radical nos percursos profissionais dos candidatos, a Find surge como uma ponte entre quem recruta e quem equaciona dar um outro rumo à sua carreira.

“Estabelecer parcerias entre o que entendemos serem bons advogados e bons projetos, seja nos departamentos jurídicos das empresas, seja numa sociedade de advogados”. Para Filipa Mendes Pinto e Maria Brito de Goes, Sócias e Fundadoras da FIND, a empresa é mais do que um projeto profissional concretizado.

Criada em 2005, trata-se da única organização, em Portugal, especializada no recrutamento de advogados e assessores jurídicos de empresa. Pelo tipo de relacionamento que estabelecem, pela qualidade e exigência que imprimem ao trabalho, pelo elevado conhecimento que têm do mercado e pelo grau de confiança que criam desde logo, a Find é, hoje, considerada o parceiro ideal na procura de um novo rumo profissional. A qualquer desafio, a equipa responderá com um assertivo: “we find”.

A Revista Pontos de Vista foi conhecer

as metodologias da empresa que têm garantido, ao longo destes sete anos de existência, uma taxa de sucesso incontornável. “Primeiro, consiste em conhecer de uma forma exaustiva o mercado e os advogados. Nós atuamos e o processo desenvolve-se a partir daquilo que consideramos ser a nossa marca. Fazemos uma pré-seleção curricular, as entrevistas e aplicamos alguns instrumentos de avaliação mais específicos. Numa fase posterior, gostamos de discutir com os nossos clientes a ‘short list’ e, com eles, avaliamos a potencialidade de cada candidato”, explicou Maria Brito de Goes. Concluído o período de seleção, a Find nunca fecha o processo e avança para outro. Acompanhar o candidato ao longo da sua carreira é, igualmente, uma ferramenta crucial para a empresa poder avaliar o sucesso do seu próprio trabalho.

Haverá um perfil ideal? “Sem dúvida”, respondeu Filipa Mendes Pinto. “Esse perfil é determinado tanto pelas ne-

cessidades específicas de cada cliente, como pelos in-puts que a FIND pode dar em cada situação concreta, dada a vasta experiência e conhecimento que tem neste sector particular e ao nível do recrutamento. O candidato ideal varia, obviamente, de projecto para projecto, sem prejuízo de, para nós, haver uma preocupação constante na avaliação global e aprofundada das competências técnicas e pessoais.” acrescentou Filipa Mendes Pinto. Há fatores externos que condicionam o tipo de advogado a procurar. Mas, por outro lado, existem outras características intrínsecas a cada pessoa que podem ser o ponto de partida para ser o escolhido. “Há sempre uma elevada exigência técnica e, em paralelo, em muitos casos talvez num lugar cimeiro, valorizamos as suas competências pessoais”, evidenciou a responsável. Assim sendo, qualidades como lealdade, seriedade, capacidade de iniciativa e de decisão são as pedras de toque de alguns processos de recrutamento.

“Primeiro, consiste em conhecer de uma forma exaustiva o mercado e os advogados. Nós atuamos e o processo desenvolve-se a partir daquilo que consideramos ser a nossa marca. Fazemos uma pré-seleção curricular, as entrevistas e aplicamos alguns instrumentos de avaliação mais específicos.

Por outro lado, a Find conseguiu edificar um posicionamento privilegiado nas entidades com as quais trabalha. A empresa é a parceira escolhida para prestar serviços de consultoria estratégica, que passa por acompanhar os clientes nas tomadas de decisões, delinear, com eles, esforços, a nível de equipas, sócios ou novas estruturas, a fim de cumprir os objetivos.

CONTORNAR A SATURAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO

Todos os anos, o número de licenciados que entram no mercado de trabalho, sem expectativas, é assustador. Como é que uma empresa especializada em recrutamento consegue contornar esta tendência de pessimismo e desmoralização? “Trabalhamos numa dinâmica de estágios. Temos uma relação muito próxima com as Faculdades e somos chamados a estar em fóruns de forma a sensibilizar os alunos para aquilo que é o mercado da advocacia e quais serão as

competências avaliadas no final da licenciatura”, explicou Maria Brito de Goes. Contudo, a crise que o país atravessa também trouxe reflexos nas sociedades de advogados, que se viram obrigadas a reduzir na contratação de advogados estagiários. É, neste momento, que surge a necessidade de marcarmos a diferença e de se destacarmos entre um sem número de candidatos ao mesmo lugar. “As sociedades de advogados, quando confrontadas com estagiários de exceção, não deixam de pensar na sua integração nas estruturas”, partilhou.

“É NECESSÁRIO UMA MUDANÇA DE ATITUDE FACE AO VÍNCULO DE TRABALHO”


Com as alterações à lei laboral, levantaram-se várias polémicas relativamente à questão da estabilidade do vínculo de trabalho. Para Filipa Mendes Pinto, “a nova lei não condiciona nem o recrutamento nem a atitude de cada um dos advogados”. Apesar de ser um setor parti-

cular uma vez que grande parte dos seus elementos tem um regime de prestação de serviços, as novas alterações devem trazer, de acordo com a responsável, uma mudança de paradigma e de postura. “As pessoas devem ser competentes e o vínculo deve ser uma questão mais psicológica do que formal. Esta flexibilidade que agora começa a ser introduzida devia ser natural em cada um de nós. É necessário haver uma mudança de atitude face ao vínculo de trabalho. Enquanto empresa de recrutamento e consultoria, fazemos questão de nos atualizarmos nestas matérias, de modo a clarificar dúvidas, no âmbito dos processos de recrutamento.”, salientou Filipa Mendes Pinto.

As injustiças e as avaliações incorretas por parte dos empregadores sempre existiram e continuarão a existir. Como tal, para Filipa Mendes Pinto, não é a nova legislação que vai introduzir uma mudança radical. “O grande problema em Portugal não é o tempo de trabalho porque os portugueses trabalham muito, mas sim a rentabilização desse tempo de trabalho. Ainda há um percurso a fazer, por exemplo, na flexibilidade de horários e no reconhecimento pelo cumprimento de objetivos, e não necessariamente pelo cumprimento de um horário de trabalho carregado” criticou.

“CONTINUAR A SER O CANAL PRIVILEGIADO PARA OS ADVOGADOS QUE ESTÃO LÁ FORA”

A Find atua a nível nacional e internacional, respondendo aos vários desafios que são constantemente colocados. Apesar da atividade principal ser desenvolvida em Portugal, a empresa é desafiada a estabelecer parcerias com entidades estrangeiras, quer na Europa como nos Países Lusófonos. Além disso, 2012 será ainda o ano da 3ª edição do Estudo de Honorários praticados nas sociedades de advogados. “É feito com informação fornecida pelas sociedades, o que comprova a confiança que depositam em nós”, afirmou Filipa Mendes Pinto.

Por outro lado, existem vários casos de advogados que trabalham no exterior e, quando equacionam o regresso a Portugal, entram em contacto com a Find. O objetivo é perceber se o mercado de trabalho atual está de “boa saúde” e encontrar na empresa um aliado nesta nova fase profissional. A Find pretende continuar a reforçar esta relação e, em paralelo, continuar a dar provas da confiança que os seus clientes depositam no trabalho prestado pela equipa liderada por Filipa Mendes Pinto e Maria Brito de Goes. 

“O Pedro tem hoje 36 anos e é um piloto excepcional. Conhecido por pilotar com destreza e segurança incomparáveis, fá-lo com a confiança de quem conhece o avião melhor do que a si mesmo!”

A Find é conhecida pelo seu trabalho especializado na colocação de Advogados e Assessores Jurídicos e reconhecida como a única empresa que o faz em regime de total exclusividade.

FIND

Aligned with the legal profession.

