

Guía para Ejecutivos en Transición Laboral

La búsqueda de trabajo para ejecutivos en transición es un proceso complejo que requiere una estrategia bien definida. **Van 10 consejos para repasar en esta etapa.**



1. ¡Usted es el producto! ¿Cómo y dónde debe ser comercializado?

La búsqueda de trabajo debe ser tratada como la ejecución de una estrategia de ventas.

Piensa en las 4P del marketing (Producto, Precio, Plaza y Promoción) aplicadas a ti. Eres el producto, y debes determinar cómo te posicionarás en el mercado laboral, a qué empresas apuntarás y cómo te promocionarás. [Más detalles en este artículo.](#)

2. LinkedIn: Tu Herramienta Clave

LinkedIn es esencial para construir tu identidad digital, hacer networking y mantener una agenda perpetua de contactos. Conéctate con personas de las empresas en las que te gustaría trabajar, así como con aquellos conectados a esas compañías.

No olvides considerar empresas internacionales que aún no tienen presencia en tu país, pero podrían ser de interés. Si aún no estamos en contacto, [empieza por acá](#).





3. Currículum Vitae (CV)

Asegúrate de tener un CV actualizado y bien elaborado. Puedes utilizar Canva o múltiples ayudas en línea utilizando Google. [Aquí tienes otra opción.](#)

4. Identificación de Empresas Objetivo y Canales de Búsqueda

Elabora una lista de empresas objetivo donde te imagines agregando valor. Piensa en sectores más allá de tu experiencia, identifica empresas específicas y enfócate en contactar a sus directivos y accionistas.

Puedes revisar el [Directorio de empresas de LinkedIn](https://uy.linkedin.com/directory/companies) en Uruguay. <https://uy.linkedin.com/directory/companies> (LinkedIn puede desconectar el link)



5. Cuánto vale mi CV en el Mercado

¿Quieres saber cuánto vale tu expertise?

Envíanos tu CV y una copia o PDF de tu último recibo de sueldo a ejecutivos@advice.com.uy y te enviamos un comparativo con la información de mercado.



Advice



6. Informes de Sectores de la Economía de Uruguay

Uruguay XXI ofrece informes sectoriales que pueden ayudarte a identificar tendencias y sectores en crecimiento. Estos informes pueden inspirarte y dirigir tu búsqueda hacia nuevas oportunidades.

Consulta los [informes sectoriales](#) en Uruguay XXI.



7. Ecosistema del Sector de Actividad en el que Trabajas

Aprovecha tu experiencia y contactos en el sector en el que trabajas o en sectores conexos. Esto te permitirá construir vínculos sólidos y explorar oportunidades que pueden no ser inmediatamente visibles. Investiga las principales asociaciones y organismos del sector para obtener información y contactar a personas influyentes.

Puedes empezar buscando tu cámara de referencia en la [Confederación de Cámaras Empresariales del Uruguay](#), donde encontrarás diversas instituciones que pueden ser relevantes para tu sector.

8. Ecosistema de Venture Capital y Private Equity

Explora las oportunidades que ofrecen los fondos de Venture Capital (VC) y Private Equity (PE). Muchas firmas internacionales operan en Uruguay y siempre están en busca de nuevas oportunidades. Son propietarias de varias empresas y necesitan talento para su gestión profesional.

[Consulta el informe sobre fusiones y adquisiciones en Uruguay XXI.](#)





9. Estudios de Abogados

Contacta a socios y abogados seniors de los principales estudios jurídicos. Ellos tienen la confianza de accionistas y directores y están bien informados sobre problemas y oportunidades en diversas empresas. En general conocen de primera mano si una empresa va incorporar o desvincular gerentes, y/o preparan estructuras jurídicas pra nuevas inversiones el país.

Puedes encontrar un [directorio de servicios legales](#) en Uruguay XXI.



10. Oportunidades Laborales

Consulta nuestras [Oportunidades Executive Search](#) disponibles en la web de Advice.

Si encuentras alguna que se ajuste a tu perfil, no dudes en aplicar y escribirnos a ejecutivos@advice.com.uy citando la referencia para recibir más información y asesoramiento.

Actividad y Proactividad. La clave.

La cantidad de acciones y contactos que realices ahora sembrarán las oportunidades futuras. Mantén una actitud proactiva y continua en tu búsqueda. Esta transición es una etapa para mejorar y avanzar en tu carrera. La clave está en la actividad constante y en la calidad de tus contactos.

Acerca de los autores

Federico Muttoni es director y socio de Advice y un analista líder del mercado laboral, con más de 25 años de experiencia en empresas globales. Reconocido como uno de los 25 líderes en la industria de servicios de recursos humanos en América Latina por Staffing Industry Analyst (SIA) por más de 7 años, es un experto de la industria del empleo y el futuro del trabajo que participa en numerosos foros y reuniones de especialistas en Uruguay y en el exterior.

Guzmán Saráchaga es Gerente de Estrategia de Talento y Capital Humano en Advice. Lidera el equipo de selección de gerentes, ejecutivos digitales y directores, garantizando la calidad en cada proceso de búsqueda, sustentado en un profundo conocimiento del mercado, flexibilidad operativa, y una metodología formal y reconocida.

Conoce

Proyecta-T

Despliega Tu Potencial

Descubrir tus habilidades y oportunidades te permitirá establecer estrategias adecuadas para mantener y mejorar tu empleabilidad.

Los programas de **Proyecta-T** te permitirán familiarizarte con herramientas que te servirán de apoyo en tus procesos de búsqueda de empleo, rediseño de tu carrera y desarrollo de tu futuro profesional.