

WORD EEN KRAK IN HET SOLLICITATIEGESPREK!

Lien Stevens – Recruiter Lidl



WORD EEN KRAK IN HET SOLLICITATIEGESPREK!

1. Voorbereiding is the key to success
2. Het sollicitatiegesprek
3. Tips & Tricks

1. VOORBEREIDING IS THE KEY TO SUCCESS



Opzoekingswerk

Neem de bedrijfswebsite en de vacature grondig door. En zoek je gesprekspartners op LinkedIn op.



Dresscode

Don't overdress maar ga ook niet op slippers. Hou het business casual.



Relax

Zorg dat je fris bent en probeer niet te stressen over het gesprek.

2. HET SOLLICITATIEGESPREK



Stel jezelf voor

- Studies en waarom je voor deze studies hebt gekozen
- Stages en de belangrijkste taken, verantwoordelijkheden en verwezelijkingen
- Extracurriculaire activiteiten die relevant zijn voor de functie

2. HET SOLLICITATIEGESPREK



Motivatie

- Wat spreekt je aan in het bedrijf: verwijs naar zaken die je hebt gelezen op de website of die je bent te weten gekomen door met anderen te spreken
- Wat spreekt je aan in de functie: verwijs naar zaken die je gelezen hebt in de vacaturetekst
- Toon aan de recruiter dat je het bedrijf en de vacature vanbinnen en vanbuiten kent en een goed beeld hebt van de functie



VOORBEELD: WAT SPREEKT JE AAN IN DE VACATURE?



DIT STAAT JE TE WACHTEN

TRAINEE RETAIL OPERATIONS

Van trainee tot manager

Niemand wordt geboren als store manager. Alleen een intens bad in de dagelijkse realiteit kan je voorbereiden. Je start met rekken vullen, klanten helpen en voor je het weet bestel je zelf producten voor jouw winkel. Kuis je tenen maar uit: binnen dit en twee jaar heb je enkele winkels onder je hoede. Met bijhorende medewerkers, omzet, voorraden en heel wat winkelrekken.

Verkopen begint in het distributiecentrum.

Daar krijgen we de bestellingen van onze winkels binnen en stapelen we alle producten zodat ze snel en correct in de rekken kunnen komen. Daar start klantvriendelijkheid en aandacht voor detail. En dus sturen we jou er ook een tijdje heen. Zo ken je alle cruciale schakels in de Lidl-ketting door en door. Een onmisbare ervaring als je straks zélf knopen moet doorhakken.

On-the-job training is maar het halve werk.

We gieten ook alle verzamelde kennis en ervaring van onze anciens en specialisten over je uit. Dit hand in hand met verschillende opleidingen. Zo ben jij na je traineeship klaar om te doen waarvoor we je aangeworven hebben: onze winkels en jouw team nóg beter maken.

2. HET SOLLICITATIEGESPREK



Competenties

- De recruiter zal tijdens het interview een inschatting maken van hoe sterk jij een bepaalde competentie verworven hebt
- Dit zijn geen gemakkelijke vragen maar je kan je hierop wel voorbereiden



COMPETENTIES... WATTE? EEN DEFINITIE



Een competentie is een vermogen dat kennis, inzicht, attitude en vaardigheidsaspecten omvat, om in concrete taaksituaties doelen te bereiken.

COMPETENTIES... WATTE? KAN JE UIT EEN VACATURETEKST HALEN



DIT STAAT JE TE WACHTEN

TRAINEE RETAIL OPERATIONS

We verwachten uiteraard dat je al heel wat in huis hebt als je hier aankomt bovenop jouw diploma.

Durf, lef en goesting om je helemaal te geven in de eerste plaats. Maar ook aangeboren flexibiliteit en een gave om belangrijke dingen te onderscheiden van kleinigheidjes. En het besef dat je team je belangrijkste troef zal zijn.

Flexibiliteit

Prioriteiten bepalen

Samenwerken

COMPETENTIES... WATTE?

TOON AAN MET EEN VOORBEELD DAT JE EEN FLEXIBEL PERSOON BENT.



Flexibiliteit

In maart 2020 vroeg mijn leidinggevende aan mij om bij te springen in een winkel in Marche-En-Famenne omwille van de drukte die er heerste door het corona virus.

Situatie

Ik was enthousiast dat ik mijn steentje kon bijdragen en stond de dag nadien om 4u op zodat ik zeker op tijd was om de winkel om 7u te openen.

Taak

Actie

Ik hielp de hele dag in de winkel door rekken aan te vullen, kassawerk te verrichten,...

Resultaat

Ik zorgde ervoor dat de storemanager tevreden was met de extra hulp en ik voelde me voldaan doordat ik mijn collega's had kunnen helpen. Als administratief medewerker wordt dit niet van mij verwacht, maar ik deed het graag.

2. HET SOLLICITATIEGESPREK



Jouw kernkwaliteiten en werkpunten

- Wees origineel en verval niet in clichés (bijv. mijn Frans kan beter)
- Vraag dit aan je vrienden en familie
- Vertel hoe je aan jouw werkpunt werkt of zal werken in de toekomst
- Speel in op de vacature en benoem een troef die extra relevant is voor de vacature zo maak jij jouw meerwaarde duidelijk



2. HET SOLLICITATIEGESPREK



Jouw verwachtingen en dromen

- Wat verwacht je van de job?
- Wat verwacht je van je team? In welk team hoop je terecht te komen?
- Wat verwacht je van een leidinggevende?
- Hoe zie je jouw professionele toekomst, wat zijn je ambities en hoe wil je daar geraken? Wees hierin realistisch!



3. TIPS & TRICKS



Be on time

Speel zeker en zorg dat je 10 min. op voorhand bent. Indien je door onvoorziene omstandigheden toch te laat zal komen, verwittig de recruiter.



Antwoord to-the-point

Hou het boeiend en antwoord gericht op de vragen van de recruiter. Zorg dat je niet afdwaalt en probeer niet langer dan 10 min. over hetzelfde topic te praten.



Een pauze is oké

Wees voorbereid op moeilijke vragen. Blijf rustig en denk na voor je een antwoord geeft. Het is beter om een stilte te laten dan iets te ratelen dat je achteraf beter niet had moeten zeggen.



Creëer een dialoog

Toon tijdens het gesprek interesse en stel zelf vragen over het bedrijf, het team, de functie en de randvoorwaarden (uren, thuiswerk,...). Deze vragen kan je perfect op voorhand voorbereiden.

MAAR VOORAL....

be
yourself
- an
original
is worth
more
than
a copy

VRAGEN... CONTACTEER ME VIA LINKEDIN



→ Lien Stevens

