

Guide till spontanansökan

Del 1: Fånga möjligheter på den dolda arbetsmarknaden

Att söka jobb spontant innebär att du kontaktar arbetsgivare utan att det finns någon specifik platsannons. Detta ger dig möjlighet att nå den dolda arbetsmarknaden – jobb som ännu inte är utannonserade.

Många arbetsgivare går igenom tidigare kandidater innan de startar en rekryteringsprocess, vilket kan vara både kostsamt och tidskrävande. Genom att visa intresse på ett tidigt stadium ökar du chanserna att runda den formella rekryteringsprocessen. Detta är särskilt relevant för privata arbetsgivare.

Observera: Offentliga arbetsgivare, som myndigheter och kommuner, måste enligt lag utlysa sina tjänster offentligt. Det kan dock fortfarande vara värdefullt att etablera kontakt – du blir ihågkommen inför kommande rekryteringar.

Fördelarna med spontanansökningar

- Minskad konkurrens: Få chans till tjänster som aldrig når den öppna arbetsmarknaden.
- Snabbare process: Om timingen är rätt och företaget ser din potential kan anställningsprocessen gå snabbt.
- Styr valet av arbetsgivare: Du riktar dig till företag som du är intresserad av och som matchar dina mål.
- Försprång vid rekrytering: Blir en rekryteringsprocess aktuell, är du redan känd av arbetsgivaren.
- Större arbetsmarknad: Visste du att 7 av 10 jobb aldrig utannonseras? Genom att söka proaktivt når du en större arbetsmarknad och dina chanser till nytt jobb ökar markant.

Trots att det kan kännas svårt att ta initiativ, kan du med rätt strategi både minska tiden mellan jobb och skapa nya möjligheter. Kom ihåg att många arbetsgivare tycker det är positivt med spontana jobbansökningar!

Del 2: Gör din research och inventera intressanta organisationer

1. Reflektera över vad du söker

För att lyckas med spontanansökningar börja med en grundlig research och skapa en lista över potentiella arbetsgivare som du är intresserad av och som också skulle kunna vara nyfiken på din profil.

Börja med att reflektera över vilka kriterier som för dig är viktiga hos en blivande arbetsgivare:

- **Arbetsmiljö och kultur:** Vilka miljöer trivs du bäst i?
- **Arbetsuppgifter och utvecklingsmöjligheter:** Vad vill du arbeta med och utveckla?
- **Företagets villkor:** Tänk på värderingar, arbetsvillkor, pendlingsstider och möjligheter till distansarbete.
- **Arbetsmarknadens behov:** Fundera över hur ser det ut på din geografiska arbetsmarknad. I vilka branscher och yrkesområden är det stabilt och finns en positiv utveckling?

2. Skapa en lista med intressanta organisationer

Gör en lista med företag som intresserar dig och som kan vara intresserade av din profil:

- Använd verktyg som [allabolag.se](https://www.allabolag.se), LinkedIn och ditt kontaktnät.
- Gå på branschmässor och seminarier för att hitta nya kontakter.
- Be AI-verktyg som exempelvis ChatGPT om förslag på organisationer inom specifika branscher och geografiska områden.

3. Läs på och matcha företagen

Samla information om företagen och matcha dessa mot dina kriterier. Anteckna företagens namn, kontaktpersoner, mejladresser och eventuella ledtrådar om deras framtida behov.

4. Sätt realistiska mål för din research

Research kan lätt bli tidskrävande, så bestäm i förväg hur mycket tid du ska lägga varje dag eller vecka. Sätt ett realistiskt mål, till exempel att identifiera två nya organisationer per dag eller om det är mer rimligt, kanske två nya organisationer per vecka.

Dokumentera företagets namn, kontaktperson, telefonnummer, mejladress och eventuella ledtrådar om deras framtida kompetensbehov. Denna struktur hjälper dig att vara förberedd inför nästa steg: att ta kontakt.

Del 3: Ta första steget och fånga arbetsgivarens intresse

1. Anpassa ditt erbjudande

När du har valt ut företag att kontakta är nästa steg att anpassa ditt erbjudande. Visa tydligt vad du kan tillföra företaget och hur din kompetens matchar deras behov – även om de inte har en utlyst tjänst eller du inte vet exakt vad de söker.

- **Uppdatera LinkedIn och CV:** Uppdatera din LinkedIn-profil och ditt CV för att framhäva styrkor och relevanta kompetenser. Fundera över vilka överförbara kompetenser som kan vara användbara för företaget.
- **Lyft fram dina framgångshistorier:** Ge exempel på hur du har bidragit i tidigare roller, som att förbättra processer, öka försäljning eller stärka kundnöjdhet. Anpassa dessa berättelser till företagets specifika behov utifrån din research. Visa konkret hur du kan skapa värde för dem – det gör dig mer intressant som kandidat.

2. Skapa en kontaktstrategi

- Bestäm hur många arbetsgivare du vill kontakta varje vecka.
- Använd ditt nätverk för att få insikt i företagen eller hitta rätt kontaktperson.

Innan du kontaktar arbetsgivaren

Sätt ett mål för hur många arbetsgivare du vill kontakta varje vecka. Kartlägg kontakter i ditt nätverk och på LinkedIn som kan hjälpa dig att få insikt i företaget och hur rekryteringsprocesser brukar gå till. Be om en introduktion eller tips om rätt person att prata med. Om du saknar kontakter, ring företagets växel och fråga efter ansvarig chef för den

funktion du är intresserad av. Det hjälper dig att rikta din kontakt från start. Om företaget har en funktion för intresseanmälningar på sin hemsida, registrera ditt CV i samband med att du skickar din spontanansökan. Det är också bra att du följer företaget på LinkedIn.

3. Ta kontakt – så här gör du

Att ta kontakt med arbetsgivare kan kännas pirrigt, men det är ett avgörande steg som ofta gör stor skillnad. Här är några konkreta steg för att underlätta processen:

1. Förbered ett kort mejl eller LinkedIn-meddelande

Börja med att skicka ett kort introduktionsmejl eller meddelande via LinkedIn. Presentera dig själv kortfattat och nämn att du planerar att ringa inom kort. Detta förbereder arbetsgivaren på att höra från dig.

2. Ring och ställ relevanta frågor

Förbered ett samtalsmanus om det känns tryggare. När du ringer:

- Introducera dig själv, referera till ditt kontaktmejl.
- Fråga om företagets framtida behov och rekryteringsplaner.
- Fråga vem som ansvarar för rekryteringarna när anställningsbehov uppstår samt om de anlitar ett rekryteringsbolag, och i så fall vilket.
- Undersök vilken kompetens de är intresserade av.

Samtalet ger dig värdefull information för att ytterligare skraddarsy och spetsa ditt CV och personliga brev som behöver anpassas till varje roll och företag. Du kan också få reda på vilket rekryteringsföretag de anlitar, vilket öppnar möjligheten att kontakta dem proaktivt.

3. Våga gå utanför din komfortzon

Det kan kännas ovant att ringa direkt, men det är ofta just detta initiativ som gör skillnad. Genom att visa engagemang och drivkraft framstår du som en resurs företaget kan ha nytta av – även utan en ledig tjänst.

4. Avsluta samtalet med tydliga nästa steg

Se till att avsluta varje samtal med en överenskommelse, exempelvis:

- Att du skickar ditt CV och personliga brev
- När du kan följa upp kontakten.
- En uppskattning om när företaget eventuellt kan behöva rekrytera.

Genom att erbjuda en förnyad kontakt visar du att du är seriös, målinriktad och långsiktigt engagerad.

Del 4: Följ upp och bli ihågkommen

Vikten av uppföljning

Att söka jobb spontant handlar inte bara om att skicka en ansökan och vänta. Framgång kräver att du följer upp och håller kontakten med arbetsgivaren, så att du blir ihågkommen när en tjänst dyker upp.

Dokumentera alla kontakter

Anteckna varje kontakt du har med arbetsgivare: vem du pratade med, vad som sades och när du planerar att följa upp. Genom att vara organiserad håller du löften om uppföljning, vilket stärker arbetsgivarens förtroende för dig. Att hålla ordning ökar också dina chanser att bli övervägd när en möjlighet öppnar sig.

Håll kontakten och visa ihärdighet

Att hitta rätt tillfälle kan ta tid. Regelbunden uppföljning och hänvisning till tidigare samtal visar att du är engagerad och seriös. Detta gör att du blir "top of mind" när arbetsgivaren har behov av att rekrytera.

Ha tålamod och bygg relationer

Spontanansökningar är som att så frön – det kan ta tid innan resultaten kommer. Håll kontakten vid liv och visa uthållighet. Registrera dig i företagets kandidatbank om de har en, så att du blir sökbar för framtida tjänster.

Följ även företaget på sociala medier och interagera med deras inlägg. Det visar engagemang och hjälper dig att bygga en relation. Genom att vara tålmodig, organiserad och ihärdig ökar du dina chanser att fånga en möjlighet när den uppstår.