

Situação da entrevista

Imagine que o candidato possui as seguintes características:

Função atual: Analista de Suporte Jr.

Cargo pretendido: Analista de Suporte Pleno ou Sr.

Tempo de experiência: 4 anos

Graduação: Sim

Dica importante: Conforme dito no artigo, apesar de o entrevistador te fazer um monte de perguntas, mantenha a entrevista como uma conversa entre pessoas conhecidas. Respostas frias e secas não vão te ajudar em nada. Um clima amistoso de bate papo fará você render muito mais, ficar mais relaxado e fazer com que a sua mensagem seja passada com maior clareza (além de você ganhar a simpatia do entrevistador). Treine isso. Treine com amigos. Assim você saberá como tem que ser no dia da entrevista (e já vai estar acostumado, pois está treinado).

1. Conte-me um pouco mais sobre você. Qual é o seu background?

Dica da questão: Essa história de 'conte-me...' cai em todas. Entrevistas em inglês, português, para empresas grandes, pequenas. É questão certa. A grande jogada nessa questão é ter em mente suas conquistas e trabalhos bem feitos no seu antigo emprego.

Descreva com clareza suas conquistas, como se você estivesse contando isso a um amigo. Diga que trabalhou em equipe e que a união de todos foi essencial para atingir o objetivo final. Histórias que não envolvem sucesso também podem ser contadas sem problemas. Nelas você pode ressaltar o seu aprendizado como profissional e as boas práticas que esse projeto fez você passar a usar sempre.

Como um bom analista, você **nunca para de estudar**. Eu não contrataria alguém que fica encostado em seu conhecimento sem aprender nada novo. Você contrataria? A chave do sucesso é o estudo. Só ele leva a gente para frente.

2. Porque você busca sair do seu emprego atual?

Dica da questão: Perguntinha difícil essa. Mas tudo bem. Estamos treinando.

Nesta resposta enfatize o que te faz buscar algo novo. Comece ressaltando aspectos bons do seu atual emprego e, após isso, explique a situação que te faz buscar algo novo. Por exemplo, já troquei de cargo porque onde eu estava tudo andava devagar demais. Eu gosto de TI justamente por ser uma área altamente dinâmica com tempo de resposta muito baixo e nível de exigência em qualidade alto. Ou seja, você tem apenas 1 tiro para dar.

Um exemplo de resposta, no meu entendimento, seria o seguinte:

“No meu emprego atual eu tenho liberdade para trabalhar. Meu chefe me cobra resultados e me dá liberdade para atuar da forma que eu acho que devo. Isso é muito bom. Por outro lado, por se tratar de uma empresa [grande|familiar|pequena], os processos são [lentos|centralizados|descentralizados] demais. Isso me impacta pois não consigo entregar minhas tarefas na qualidade que eu quero e que eu sei que posso. Por isso busco uma nova posição. Quero poder render mais e melhor e em um tempo muito menor do que faço hoje. Sei que posso porque conheço meu trabalho e meu ritmo.” (Aplausos para você!!!)

Entenderam?

3. Quais foram seus maiores desafios no seu cargo atual? Como você lidou com eles?

Resposta fácil.

Neste caso, durante seu período de estudos para a entrevista, levante as informações de um projeto seu onde você trabalhou muito e teve sucesso. Lembre-se dos detalhes e anote. Aí está seu maior desafio.

Ressalte, para o entrevistador, o seguinte:

1. **Descrição do projeto:** Seja breve. Por exemplo: “Implantei um ambiente completo de infraestrutura. Desde o hardware dos servidores até apoio nas definições de políticas de segurança e redes”;
2. **Enalteça a equipe:** O trabalho em equipe é fundamental. Ninguém faz nada sozinho. Diga que a equipe foi muito boa e unida.
3. **Descreva os desafios:** O que você teve que enfrentar para se sair bem? (É esse o diferencial que o entrevistador quer conhecer em você). Você pode, por exemplo, dizer que as áreas envolvidas não ajudavam e você teve que costurar acordos técnicos com todos, fomentando a união e os benefícios que a entrega final traria para todos. (Aplausos para você de novo!!!).
4. **Descreva como lidou com tudo isso:** Agora sim você responde a pergunta. Percebe que, como um bom vendedor, você teve que preparar o terreno para oferecer seu produto (você mesmo)? A descrição aqui é a cereja do bolo. Diga que você se esforçou, rompeu suas próprias barreiras de comunicação, conhecimento e gestão e teve que aprender muito com todos para poder se desempenhar cada vez melhor.

4. Qual é a sua maior fortaleza? Quais são seus pontos fortes?

Cuidado nessa pergunta. Egos inflados são complicados e fazem você perder vários pontos. Seja humilde.

No meu caso, durante minhas entrevistas, eu sempre ressalto que gosto de trabalhar focado nos resultados e entregas. Sou muito orientado a resultados e focado. Digo que gosto de trabalhar corretamente. Quando me passam uma data, ela vira meu alvo e trabalho no sentido de cumprir minha entrega com qualidade e dentro do prazo.

A satisfação dos clientes, internos ou externos, é meu principal objetivo. Criar soluções inteligentes e simples é a forma mais fácil de se obter um melhor resultado.

Levante seus pontos fortes e seja humilde e honesto.

5. Qual é o seu maior ponto fraco?

Pergunta complicada. Com ela o entrevistador pode perceber algumas coisas: ansiedade, honestidade, nervosismo e, o que esperamos, **a verdade**.

Seja sincero. Se você é ansioso, tímido, medroso, calado, etc, diga a verdade. Não há problema algum nisso.

A diferença entre uma pessoa ansiosa e uma que sabe que é ansiosa e está trabalhando isso é que a primeira não vai conseguir o cargo. A segunda vai.

A honestidade é a melhor arma.

Claro, não despeje suas frustrações sobre o entrevistador. Ele sabe que todos temos problemas e que todos temos a chance de trabalhá-los. Se você está ciente de seus pontos a serem fortalecidos, isso já mostra seu interesse em melhorar como pessoa e profissional. Ponto para você.

6. Como você lida com o stress?

Aqui atenção: Nunca confunda stress com cansaço. Cansaço você resolve com uma boa noite de sono. Stress não.

Porém, o stress pode ser seu amigo. Existem pesquisas que informam que, no nível adequado, uma certa dose de stress (entenda-se pressão por resultados, cobrança, acompanhamento gerencial) faz com que o colaborador renda o máximo possível sem que haja desgaste mental e de saúde.

Jogue com essa informação. Diga que o stress benéfico te ajuda no trabalho. Agora, ambientes com stress ruim não são bons nem para você nem para a empresa.

Esse nível de consciência sobre stress pode te garantir mais alguns pontos.

7. Me diga mais sobre o seu conhecimento a respeito da tecnologia ?

It's show time. Your time.

Agora chegamos na pergunta onde nos sentimos melhores. Como bons técnicos e trabalhadores de TI, somos muito capazes e sabemos disso. Diga o que conhece, o que pretende conhecer e como usa seus conhecimentos no seu dia a dia.

Se você não conhecer a tecnologia perguntada, novamente, seja honesto. Diga que não conhece ou conhece pouco mas que, com algum treino e em pouco tempo, você poderá dominar a tecnologia sem problemas.

Isso mostra interesse e também mostra que você não tem medo de algo novo.

8. Como você avalia o sucesso?

Aqui pode parecer que essa pergunta está meio perdida no meio de tantas. Mas não está. Note que a sua forma de avaliar o sucesso está diretamente ligada ao sucesso da empresa.

Diga que o sucesso pode ser medido pela entrega ao cliente final e que a sua entrega, como parte da satisfação do cliente, é parte integrante do sucesso de todos.

Nessa resposta você ressalta, novamente, espírito de equipe, foco no resultado da empresa e do cliente.

9. O que a falha significa para você?

Seja sincero.

Diga que falhas sempre ocorrerão pois somos humanos. Porém, a forma de encarar isso é que diferencia uma pessoa da outra. Você encara a falha como parte do processo de melhoria e aprendizado.

Ela te ajuda a crescer na carreira, a se tornar uma pessoa melhor, mais focada e mais humilde.

10. Porque você quer este emprego?

Antes de responder, **#ficaAdica**: Como um bom vendedor, você sabe que o processo de vendas é determinado por dois fatores: um humano e um racional:

- **Fatores Racionais:** Basicamente conhecimento técnico (neste caso). O avaliador pode até usar este quesito para decidir entre dois candidatos muito próximos como profissionais. Porém, normalmente, em um processo seletivo, todos tem o mesmo nível técnico. Então, o

que vai fazer com que a sua venda seja aceita (e você seja contratado) vão ser os fatores emocionais da negociação;

- **Fatores Emocionais:** O “comprador” (avaliador) quer que você preencha seus anseios no que diz respeito ao “profissional ideal”. Ele sabe que tecnicamente você e os demais candidatos são pares. Então ele vai inconscientemente eleger como melhor aquele que demonstrar vontade, disposição, alegria, ímpeto e a certeza de que ele quer essa vaga. E essa parte da sua “venda” se faz com simpatia, um bom bate papo durante a entrevista, segurança nas respostas, etc. Tudo isso treinável conforme temos visto nestas questões.

Hora de unir as ideias.

Diga ao entrevistador que você quer trabalhar nesta empresa porque realmente acredita no seu desenvolvimento como profissional ali e que poderá entregar mais qualidade do que entrega hoje. Diga que isso te atrai. A possibilidade de evoluir como pessoa e profissional e, claro, de desenvolver sua carreira ali. Diga que quer a chance e que está preparado para ela. Seja firme. Isso traz credibilidade.

11. Porque você acha que deveríamos contratar você?

Normalmente um entrevistador experiente coloca as perguntas de forma que você possa ficar em dúvida. Ele testará suas habilidades. Porém, como você estará treinado, tudo bem.

Reforce, neste caso, suas habilidades ditas nas questões acima. Diga que você é focado, gosta de resultados e busca eles a todo momento. Diga que você tem um bom conhecimento técnico e que tem facilidade em aprender novas tecnologias e processos. Seu trabalho em equipe é muito bom, visto que suas conquistas (descritas lá na questão 3) foram por meio de trabalho em conjunto e focado.

Além disso, antes da entrevista, pesquise algumas informações a respeito da empresa como, por exemplo:

1. **Cultura Empresarial:** Algumas empresas colocam isso em seus sites. Dê uma lida e se enquadre nisso.
2. **Desempenho da empresa no mercado:** Conheça a lista de clientes da empresa.
3. **Cases de sucesso:** Conheça eventuais cases de sucesso da empresa no mercado.

Junte estas informações e diga, por exemplo que “eu gosto de trabalhar da forma XXXX porque vi que esta é uma cultura desta empresa. Eu me identifico com isso. Além disso, vi que com o cliente ABC a empresa XXXX teve um sucesso muito grande e, pelo que pude analisar, isso demandou uma união muito grande de todos. Eu gosto deste espírito de equipe.”.

Pronto. Você uniu seus conhecimentos e experiências com o da empresa contratante.

12. Quais são seus objetivos para o futuro?

Básico: Continuar estudando, subir na carreira, conseguir mais responsabilidades, etc.

13. Qual é o seu hobby?

Seja honesto.

14. Quais são seus planos para o futuro?

Profissional que se valoriza pensa no futuro. Nunca pensou a respeito? Então comece.

Virar gerente é pouco (sem denegrir a imagem dos gerentes pois chegar lá não é fácil).

Diga que você quer se desenvolver tanto na carreira quanto pessoalmente. Que quer virar referência no mercado. Diga que uma posição estratégica (entenda diretoria) na empresa é a sua meta e que você a buscará sempre.

15. O que você quer estar fazendo daqui a cinco anos?

Repare que esta pergunta é a continuação da pergunta acima.

Diga que em cinco anos você vai querer estar em dia com seus planos de evolução na carreira. Que a esta altura você já será um especialista na sua área e começará a despontar no mercado como uma referência de competência. E que estará no caminho certo que, de com certeza, passará por este cargo que você está concorrendo.

16. Se você puder mudar algo em sua personalidade, o que seria?

Lembra-se da questão 5 acima? É a hora de manter a coerência.

Reconheça seu ponto fraco e diga que você gostaria de trabalhar esse fator com maior força. Diga que trabalhar esse fator vai fazer você crescer muito e que isso faz parte dos seus planos.

17. Você é uma pessoa organizada?

Seja honesto.

Se você não for organizado, procure melhorar isso o quanto antes. Organize-se no seu tempo, nas suas atividades, na sua vida.

18. De que maneiras você é organizado ou desorganizado?

Da mesma forma que acima, seja honesto. Porém saiba que pessoas totalmente organizadas não existem. Não tente enganar seu entrevistador.

19. Você gerencia seu tempo bem?

De novo. Honestidade sempre.

Caso a resposta seja não, comece a se gerenciar melhor. Isso só te trará melhores oportunidades na vida.

20. Como você lida com as mudanças?

Atenção neste momento.

Mudanças são naturais em quaisquer ambientes. Seja no trabalho, seja na vida pessoal.

Diga que as pessoas devem saber lidar com as mudanças, uma vez que elas irão acontecer infalivelmente. Não há empresa que não está vulnerável às mudanças de mercado ou algum fato relevante que venha a ocorrer. Diga que você, como profissional, deve estar preparado para mudanças na empresa e que essa preparação deve fazer com que você seja um apoio durante a mudança. A sua ideia é ser essencial nesse momento e não um peso a mais. Se a mudança for boa, todos crescerão. Se for ruim, você será um dos pilares da reestruturação.

21. Como você toma decisões importantes?

Decisões devem ser tomadas a todos os momentos. Todas as decisões importantes devem ser muito bem fundamentadas. A tomada de decisões deve ser baseada em informações e fatos que sirvam para a solução de algo.

Diga que decisões precisam e devem ser tomadas e que você não tem problemas em relação a isso.

Fontes:

<http://www.talkenglish.com/Speaking/Interview/IntBasic1.aspx>

<http://jobsearch.about.com/od/interviewquestionsanswers/a/top-20-interview-questions.htm>

<http://cicgrupo4.wordpress.com/2012/06/04/entrevista-analista-de-suporte-ir/>