Успішне резюме

© 2021 Lee Hecht Harrison. Всі права захищені.

План та цілі на сьогодні

Після цього вебінару Ви зможете
підняти своє резюме на новий якісний рівень

- Підготувати ядро свого резюме для наступної його адаптації під конкретні позиції
- Визначати ключові слова, включати ключові та галузеві слова у Ваші комунікації
- Оптимізувати своє резюме під автоматичні системи обробки резюме

Як виділити своє резюме із безлічі інших

LHH

На яку роль Ви претендуете?

В яких компаніях/галузях?

Які Ваші найбільш вагомі компетенції, досягнення, навички Ви пропонуєте, і як вони співвідносяться із ціллю Ваших пошуків?

Чи є у Вас особливі технічні, лінгвістичні чи інші знання і навички, що корисні для роботи?

Які Ваші навички та персональні якості виділяють Вас із натовпу людей із аналогічною кваліфікацією?

Які ключові слова використовувати в своєму резюме, щоб адаптувати його до описання конкретної ролі чи позиції?

Створіть адаптоване і цілеспрямоване резюме

- Створіть «ударний» розділ «Коротко про себе»
- Зрозумійте краще свою цільову аудиторію:
  - Покажіть Вашому потенційному читачеві зв’язок між Вашими навичками, Вашими результатами з потребами роботодавця
  - Включіть ключові слова
- Використовуйте Ваші досягнення для ілюстрації того, на що Ви здатні
- Демонструйте свою цінність, результати і Ваш позитивний вплив на роботу

Рекомендації по написанню резюме

Робіть:

- 1-2 сторінки - достатньо для більшості професіоналів
- Залиште 1,5 см поля по краям сторінки для привабливого вигляду та простоти сприйняття
- 11-12 розмір шрифту (Arial або Calibri)
- Фокусуйтесь на останніх 10-15 роках Вашого досвіду
- Пишіть лаконічно, використовуйте активні вирази
- Перевірте Ваше резюме на граматичні та орфографічні помилки
- Починайте кожне Ваше речення із активного дієслова
- Пишіть про обсяги, розмір охоплення, і взагалі - цифри
- Фокусуйтесь на своїх власних діях та ролях
- Використовуйте релевантний галузевий сленг

НЕ робіть:

- Не включайте Ваші вимоги по заробітній платі
- Не використовуйте особові займенники
- Не включайте в резюме перелік рекомендацій
- Не використовуйте абревіатури
- Не включайте таку персональну інформацію, як: вік, сімейний стан, кількість дітей, хобі

Персоналізуйте своє резюме слушними ключовими словами

Юриспруденція

Господарчі договори

Складання договорів

Оцінка юридичних ризиків

Погодження умов

Нормативний аналіз

Комунікація

Корпоративне управління

Трудове законодавство

Судові позови

Адміністрування

Дебіторська заборгованість

Розробка процедур

Управління постачальниками

Закупки

Бюджетування

Управління нерухомістю

Клієнтський сервіс

Координація переїзду офісу

Тендерна документація

Розвиток бізнесу

Управління доходами у $300M

Стратегія і планування

Злиття та поглинання (M&A)

Розвиток бізнесу

Завоювання ринку

Маркетинг/Брендинг

Соціальні мережі

Управління асортиментом

Пріоритизація інвестицій

Легкі способи підібрати корисні ключові слова

1 Користуйтесь описом вакансій

- Відвідайте місцеві дошки оголошень про роботу (robota.ua, work.ua, grc.ua. ua.jooble.org) або ж міжнародні (такі як LinkedIn та Indeed)
- Введіть Ваші ключові слова, або ж назву позиції
- Не зазначайте місце розташування роботи
- Знайдіть 10-12 позицій, схожі на ті, що Ви шукаєте
- Знайдіть спільні риси в описі цих 10-12 позицій
- Визначте, які Ваші навички та особливості співпадають із описом
- Впроваджуйте Ваші знахідки у Вашому резюме

2 Користуйтесь напрацюваннями, вільно доступними в інтернеті

- Пошукайте у своєму улюбленому пошуковику «ключові слова для резюме», можете додати до запиту назву своєї професії
- Всілякі популярні та непопулярні ресурси уже зробили дослідження для Вас. Ви можете знайти списки ключових слів, складених у розрізі професій і галузей
- Обирайте ключові слова із списків, що, на Вашу думку, характеризують Вас найбільше

Ключові слова – Розділ «Коротко про себе» vs. Опис вакансії

КОРОТКО ПРО СЕБЕ

МЕНЕДЖЕР ІЗ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Експерт з продажів корпоративним клієнтам і розвитку бізнесу с великим досвідом у побудові довгострокових взаємовигідних відносин з клієнтами, розробці маркетингових програм і запуску нових продуктів в сфері будівництва і управління нерухомості. Добре орієнтуюсь у потребах клієнта із фокусом на підвищенні дохідності кожного із них завдяки постійній взаємодії, підтримці і розвитку відносин із клієнтами,, фізично і віртуально. Розробляв і впроваджував маркетингові стратегії, стратегії просування і продажів, створював зрозумілі для цільової аудиторії ціннісні пропозиції для максимізації ефективності інвестицій

ОПИС ВАКАНСІЇ

МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖІВ І РОЗВИТКУ

У зв’язку із розширенням напрямку корпоративних продажів в компанії АБВ, відкрита вакансія менеджера з продажів і розвитку напрямку вентиляційного і електротехнічного обладнання

Обов’язки:

- Формування ціннісної пропозиції, побудова і реалізація середньострокової маркетингової стратегії для просування продукту на ринок
- активні продажі постійним і новим клієнтам
- підтримання і розвиток відносин із наявною базою клієнтів
- виявлення потреб клієнтів і мотивування клієнтів на подальше співробітництво
- пошук нових клієнтів: підприємства інфраструктури, компанії з управління нерухомістю, будівельно-монтажні організації.
- ведення переговорів із клієнтами, побудова довгострокових взаємовигідних відносин, ділові зустрічі з потенційними клієнтами (з фокусом на віртуальні зустрічі)

Покращуйте свої шанси з ATS (автоматичні системи обробки резюме) За допомогою слушного форматування

Використовуйте

- Круглі маркери (буллети)
- Жирний текст, якщо необхідно
- ПРОПИСНІ там, де необхідно
- Місяць і рік в досвіді роботи, не скорочуйте назви місяців

Приберіть

- Таблиці
- Підкреслення
- Курсив
- Графіку
- Кольорові шрифти
- Межі сторінки
- Заливку сторінки

Завантажуйте

- Слідуйте інструкціям на job сайтах і сайтах роботодавців
- Використовуйте .doc або .docx
- Використовуйте .pdf, якщо запропонована така можливість

Зразок
резюме -
сторінка 1

LHH

NAME

City | Phone | email address | LinkedIn URL

BRANDING HEADLINE (e.g. FINANCIAL ANALYST)

Insert a brief summary (4-6 lines) of the “professional you,” framed in a way that relates to where you are going. Answer the questions: What have you been doing? What is your occupation, environment, industry, length or breadth of experience, etc.? Include a maximum of three things. What are your strengths? Include only the skills you would like to use again. What are your work style and personal traits? What other attributes do you have? Include a skills inventory below.

SKILLS

Key Skill | Key Skill | Key Skill | Key Skill | Key Skill | Key Skill

Зразок резюме - сторінка 2

EXPERIENCE

COMPANY, City — Month Year – Month Year
Company description (optional)

Job Title, Month Year – Month Year
Provide a 1-2 sentence "job overview," letting your target audience know what you were accountable for in this position.

- Accomplishment
- Accomplishment
- Accomplishment
- Accomplishment

Previous Job Title, Month Year – Month Year
Provide a 1-2 sentence "job overview," letting your target audience know what you were accountable for in this position.

- Accomplishment
- Accomplishment
- Accomplishment

COMPANY, City — Month Year – Month Year
Company description (optional)

Job Title, Month Year – Month Year
Provide a 1-2 sentence "job overview," letting your target audience know what you were accountable for in this position.

Зразок резюме - сторінка 3

EDUCATION | TRAINING

Degree, Field of Study
Institution, City

Previous Degree, Field of Study
Institution, City

PROFESSIONAL DEVELOPMENT | CERTIFICATIONS

Add any recent and relevant courses or certifications

COMMUNITY INVOLVEMENT

Add volunteer work if relevant, or if it showcases your professional skills.

ADDITIONAL INFORMATION

Professional Affiliations
Presentations
Patents, Technical Disclosures
Driving license
Languages etc.

Контактна інформація

ІМ’Я ПРІЗВИЩЕ
ПРОФЕСІЙНА РОЛЬ
Місто, Країна
Мобільний телефон
Професійна/персональна E-mail адреса
Персоніфікований URL LinkedIn

Приклади професійного опису «Коротко про себе»

1

SALES LEADER

Senior level sales leader with experience in healthcare sales, management, marketing, training and strategic planning. Proven track record of significant contributions to profit levels and productivity by developing and motivating a successful sales force. Dynamic leader and motivator using an effective combination of analytical and interpersonal skills. Talent for building multi-functional teams while facilitating change management. Highly skilled presenter with ability to influence others and win support on critical issues.

Business Development	Strategic Leadership	Customer Relationships
Staff Development	Communication	Prioritization
Budget Management	Sales Strategies	Training
Analytical Skills	Process Improvement	Account Management

2

FINANCIAL ANALYST

Innovative financial analyst with a proven record of success in Telecommunications, Auto Finance and Environmental Laboratory industries. Strong foundation in funding, underwriting, fraud detection, planning and coordination. A highly organized professional who works well under strict timelines with outstanding attention to detail and excellent written/verbal communication skills. Key competencies:

- Fraud Investigation
- Loan Documentation
- Regulatory Compliance
- Underwriting

Розділ «Професійний досвід»

PROFESSIONAL EXPERIENCE

COMPANY, City, State 1/2010-4/2019

Company Description (optional)

Director of Business Development (6/2016-4/2019)

Led sales and marketing staff of 8 sales managers and 60 sales representatives with a budget of $3M.

- Grew HMO membership in competitive market by over 200,000 members or 650% in XX years, consistently achieving over 150% of quota.
- Led the CITY market to become the #1 ranked district in company's 15 state West Central Region, 2 years in a row.
- Developed tracking mechanisms, sales tools and sales training programs that fine-tuned sales strategies, which led to exceeding sales goals by 10%.

Field Sales Training Manager (1/2010-5/2016)

Launched direct sales force, which included hiring and developing talent, structuring territories and setting quotas.

- Implemented alternate distribution strategy resulting in increased broker sales by 46%.
- Maintained sales results while orchestrating 3 company integrations, requiring territory realignment, assessment of staffing needs, merging sales forces, and converting business platforms.
- Increased market share by 15% by establishing new marketing strategy.
- Implemented new delivery strategy that increased sales by 52%.
- In recognition of extensive sales expertise, selected by senior management as lead instructor for National Sales Conference training seminars.

Метод SOAR для опису Ваших досягнень

S	O	A	R
Situation Ситуація	Obstacle Перешкода	Action Дія	Result Результат
Якою була ситуація?	Які перешкоди подолали?	Що Ви зробили? Які навички використали?	Якою була цінність для компанії?

Опис досягнень

Активне дієслово + ключова навичка, використана для досягнення + результат = Опис досягнення

Дія	Втілив у життя нові методи маркетингу і продажів в АБВ підрозділі …
Навички	… за рахунок запровадження інструментів онлайн продажів, реєстрації та відслідковування теплих лідів …
Результат	… чим збільшив обсяг продажів на 21% і долю ринку з 3,5% до 4,1%

Розділ «Додатковий релевантний досвід»

ДОДАТКОВИЙ РЕЛЕВАНТНИЙ ДОСВІД

НАЙКРАЩА КОМПАНІЯ, Київ, Україна
- Регіональний менеджер з продажів
- Трейд-маркетолог

ГАРНЕ МІСЦЕ РОБОТИ ТОВ, Харків, Україна
- Помічник маркетолога

Можливі додаткові розділи

ТРЕНІНГИ ТА ДОДАТКОВА ОСВІТА

(тут доречним є короткий перелік значущих для Вашої професії тренінгів і сертифікацій)

ЧЛЕНСТВА

(Професійні спілки та організації, волонтерський і додатковий лідерський досвід)

ВІЙСЬКОВА СЛУЖБА

ПАТЕНТИ

ПУБЛІКАЦІЇ

Рекомендації – окремий документ

ІМ’Я, ПРІЗВИЩЕ
ПРОФЕСІЙНА РОЛЬ
Місто, Країна
Мобільний телефон
Професійна/персональна E-mail адреса
Персоніфікований URL LinkedIn

СПИСОК РЕКОМЕНДАЦІЙ

Ім’я Прізвище – Мій керівник в АБВ у 2015 – 2019, посада
телефон
E-mail адреса

Ім’я Прізвище – мій колега в організації БВГД у 2014 – 2015, посада
телефон
E-mail адреса

Ім’я Прізвище – безпосередній підлеглий у компанії в 2008 – 2014, посада
телефон
E-mail адреса

Робота з Вашими рекомендаціями

Застосовуйте багаторівневий підхід

Спитайте дозволу розкривати їх імена і контактні дані

Надішліть їм Ваше резюме і маркетинговий план

Зорієнтуйте їх у Ваших ключових навичках та фокусах

Попросіть повідомити Вам, коли їм зателефонують

Сприймайте Ваших рекомендувачів, як частину Вашої мережі контактів

Що далі?

Наступні кроки

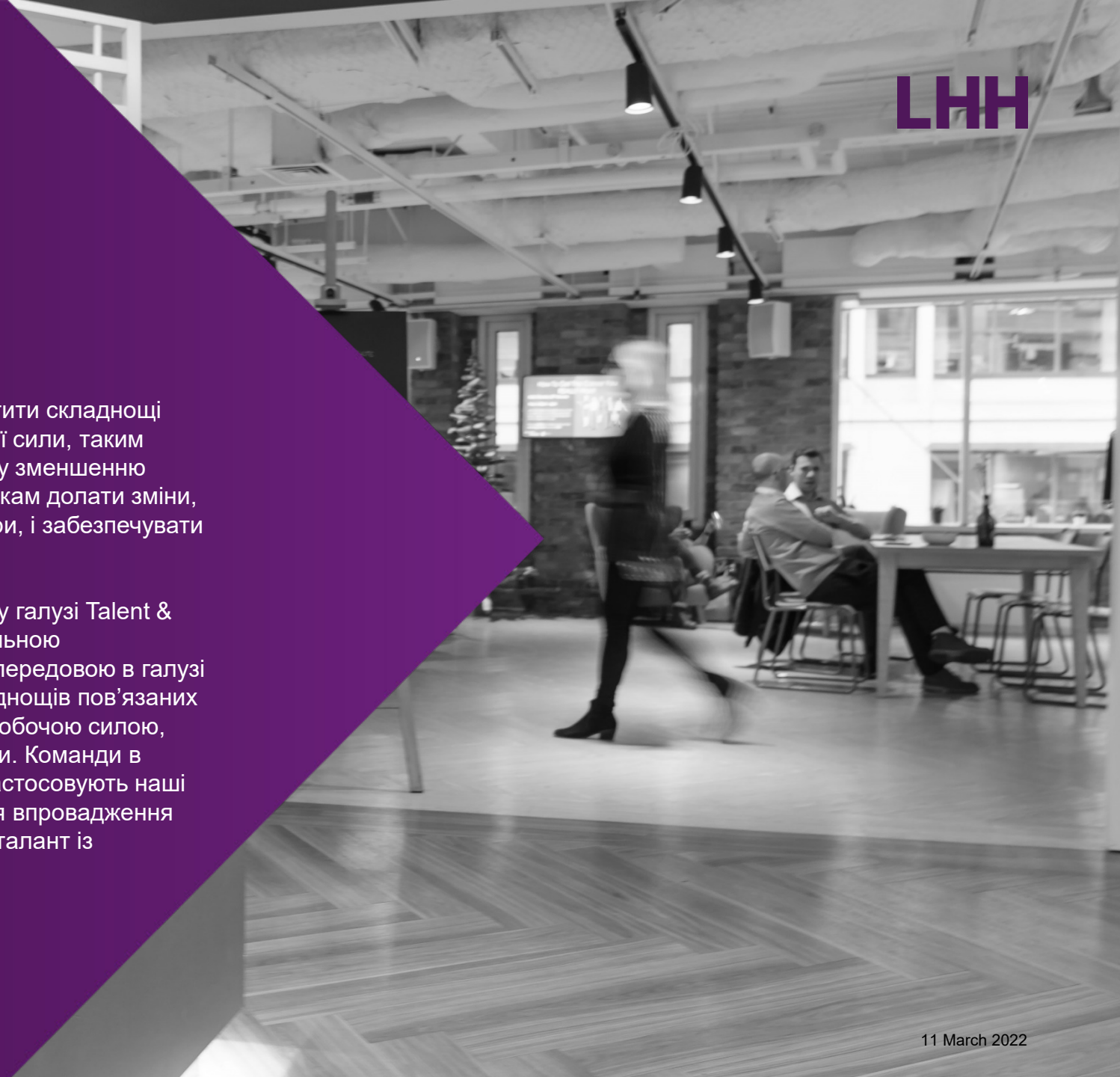
- Розробіть ядро Вашого якісного, вільного від помилок резюме
- Відформатуйте Ваше резюме, щоб збільшити Ваші шанси в ATS (автоматичні системи обробки резюме)
- Створіть список рекомендацій і підтримуйте контакт зі своїми рекомендувачами
- Запитайте зворотний зв’язок на Ваше резюме у Вашого кар’єрного консультанта LHH
- Заплануйте оновлення свого резюме кожні 3-6 місяців

Подяка

Дякуємо Вам

- Дякую Вам за активну участь!
- Бажаю Вам успіху у Ваших пошуках!

Про нас

Lee Hecht Harrison допомагає компаніям спростити складнощі пов’язані із трансформацією лідерства і робочої сили, таким чином прискорюючи результат при одночасному зменшенню ризику. Ми це робимо допомагаючи співробітникам долати зміни, стати кращими лідерами, будувати кращі кар’єри, і забезпечувати плавний перехід до нової роботи.

Як світовий лідер серед інтегрованих компаній у галузі Talent & Development and Transition, ми володіємо локальною експертизою, глобальною інфраструктурою та передовою в галузі технологією, що необхідні для спрощення складнощів пов’язаних із втіленням критичних ініціатив з талантами і робочою силою, зменшуючи операційний та репутаційний ризики. Команди в більш ніж 60 країнах по всьому світу успішно застосовують наші перевірені програми і глобальну експертизу для впровадження оптимізованих рішень для клієнтів, суміщаючи талант із задоволенням потреб їх бізнесу.