SF EDUCATION

1. Структурирование и презентация профессионального конкурентного преимущества кандидата. Часть 2

Содержание

1. Подача профессионального опыта
2. Сравнение внутри когорты

Подача профессионального опыта

Давайте обсудим, как нужно подавать свой конкретный опыт. Подчеркну, что подача так же важна, как и сам опыт. Мы можем перенести это в реальный мир: какой бы у вас не был бы замечательный продукт, если вы не сможете его продать, если вы не сможете кого-то убедить, что этот продукт действительно является лучшим или уникальным на рынке, никто у вас его не купит. Независимо от его качества, важно правильно его подать, позиционировать и маркетировать, чтобы другие узнали о нем. Возможно, появится "сарафанное радио", но для того, чтобы его запустить, нужно, чтобы кто-то купил ваш продукт. Подача также важна, как сам продукт, в данном случае продукт – это ваша кандидатура и профессиональный опыт. Вы должны себя продавать как продукт.

Find the pain, define your domain, show the game

Что это из себя подразумевает? Find the pain: когда вы поддаётесь на какую-то позицию, вы должны понимать, что конкретно требуется на данной позиции, какую задачу люди решают на данной позиции. То есть вы должны определить, так сказать, pain. Pain заключается в том, что компании нужен человек с определенными навыками. Это, так сказать, проблема. Я думаю, всем понятно, что, если бы этой проблемы не было, никто бы не нанимал. Соответственно, если нанимают, то у компании существует определенная pain, которую вы своей кандидатурой пытаетесь решить. То есть вы пытаетесь понять, какую проблему компания пытается решить, нанимая сотрудника на данную конкретную позицию.

Второй момент – это define your domain. Что это подразумевает? Это подразумевает то, в чем вы хороши, какие у вас есть навыки, какой ваш опыт может пригодиться.

И последний момент – это show the game. Вы понимаете, что человек на данной позиции должен делать, какие задачи он должен совершать. Вы, в свою очередь, определяете, кто вы есть, какие у вас есть уникальные навыки, которые делают вас действительно хорошим кандидатом. И, наконец, вы проблему связываете с решением. В данном случае решение — это вы, понимаете, да? То есть, во-первых, вы определяете, какая проблема существует в компании, во-вторых, вы говорите, что вы из себя представляете, и затем вы показываете, как вы решаете данную проблему.

Это абсолютно то же самое, когда мы делаем какой-нибудь там продуктовый маркетинг: у вас медленно разогревается еда, а у нас есть микроволновка, которая может греть её очень быстро. Game заключается в том, что вы можете свою еду, которая медленно греется в вашей кастрюле, быстро разогревать в нашей микроволновке. То есть, понимаете, у вас нет времени, мы быстро разогреваем, соответственно, вы можете использовать ее для решения вашей проблемы. И также очень важно это не просто в голове сделать, а построить правильную историю о том, как ваш опыт, как ваш domain поможет решить ту проблему, которая есть у компании. Это должны быть четкие истории, потому что именно они помогут вам в моменте интервью правильно себя подавать и быть более уверенным в своей кандидатуре. То есть вы должны просто себя продавать как лучшего кандидата. Даже если вы где-то, может быть, не совсем в этом уверены, постарайтесь более быть уверенным в себе и построить истории, которые человека со стороны смогут в этом убедить. По мере этого вы убедитесь в этом сами.

Практический пример №1

Давайте теперь поговорим про конкретные примеры, а именно про нескольких людей, которым я помогал находить те или иные позиции с различным опытом. Кандидат с опытом в Big Four: он работал в аудите и в commercial banking, занимался выдачей кредитов, разработкой тех или иных долговых инструментов и смотрел, как эти долговые инструменты влияют на компанию. Когда вы работаете с большими коммерческими клиентами, а человек работал действительно с крупнейшими, можно даже сказать, компаниями в России, то понятно, что вы смотрите не просто как на какие-то параметры, а вы полностью моделируете эти компании, смотрите, смогут ли они вам выплатить ваш долг, как этот долг повлияет на их рейтинг и прочее. То есть человек работал именно в commercial banking, работая с выделением долгового капитала крупнейшим компаниям. Цель этого человека – попасть в investment banking.

В чём заключается Find the pain? В Find the pain мы должны с вами определить, что из себя вообще представляет IB analyst, какие задачи выполняет, зачем компания рассматривает данную позицию, что кандидат будет делать на данной позиции: будет ли он заниматься про-формой и историческим анализом, делать разбор операционной модели клиента, составлять презентации и другие документы. Смысл заключается в том, что на начальных стадиях вы будете заниматься анализом как рынка, так и вашего клиента. То есть для любой услуги инвестиционного банкинга, так называемого финансового консалтинга - Financial Services, у вас будет основа основ в том, что вам нужно понять, в чем заключается наш клиент. Что будет про-форма, если мы ему дадим какие-то деньги, скажем, в виде долга? Что будет, если мы выпустим акции? То есть все вот эти моменты будут конкретно влиять на то, насколько эффективно вы выполняете свою работу. Вы также будете все это строить на историческом анализе, потому что это то, как работают финансы. Вы смотрите на предыдущие какие-то тренды, на предыдущие операции для того, чтобы предсказать будущее. И вы также будете делать про-формы исторических анализов.

Теперь давайте определим то, в чём этот человек действительно хорош. То есть, у него есть опыт в аудите, у него есть опыт в commercial banking. Что мы говорим? Мы можем сказать, что у нас есть глубокое знание бухгалтерского учёта и знание работы крупных компаний. Аудит волей-неволей учит, во-первых, как работает

данная компания, что куда идет, но также как, что учитывается на бухгалтерских книгах того или иного предприятия. Поэтому можно сразу же сказать, что у человека серьезное для его уровня, то есть уровня позиции analyst, знание бухгалтерского учета, которое, можно сказать, выше там всех остальных.

То есть, опять же, вы можете провести сам анализ. Например, на первом месте будет «я хорошо разбираюсь в бухгалтерском учете. Почему? Потому что я, во-первых, учусь бухгалтерскому учету в университете и также проходил стажировку в большой четвёрке. И у меня имеется знание работы крупных компаний: то есть, когда вы являетесь commercial banking, а это очень близко к инвестиционному банкингу, просто немножко по-другому работает, то вы конкретно погружаетесь в то, как компания работает, как она использует средства, как она зарабатывает деньги, как она эти деньги возвращает по заемным средствам и так далее. То есть, другими словами, вы знаете, как нужно подходить к вопросу разбора операционной модели клиента.

Ваши глубокие знания бухгалтерского учета помогут вам более эффективно анализировать ту или иную отчётность, а знание бизнеса и знание учёта поможет вам лучше создавать про-формы отчётности. Всё это приводит к тому, что вы можете лучше анализировать исторически, в данный момент и в будущем. Вы знаете, как работать с клиентами. Вы знаете, как работать с бизнесом. Вы знаете, может быть, даже как с ними общаться, если вы проводите какой-то аудит компании.

Вы постоянно можете общаться с тем или иным клиентом, вы можете запрашивать различные документы. Когда вы работаете в Commercial Banking для того, чтобы выдать тот или иной кредит, вы можете запрашивать какую-то частную информацию, то есть, вы знаете, как работать с клиентами. Собственно говоря, именно то, что многие analyst в инвестиционном банкинге делают, то есть на каком-то минимальном уровне общаются именно с клиентом с операционной точки зрения. И, опять же, знание модели бизнеса, то есть то, как конкретный бизнес работает, что куда идет, как мы это все можем анализировать и прочее.

Мы говорим, что вот вам нужно делать про-форму и исторический анализ, но я это буду делать лучше. Я уже знаю, как это работать с клиентами. За мной не надо будет носиться, у меня есть какой-то опыт, я могу вам рассказать историю, как я работал с клиентами, как я анализировал и как я изучал модель бизнеса, тем самым показав вам, что я могу решить вашу проблему, я могу решить вашу роль, вашу боль, которая у вас конкретно есть.

Практический пример №2

Давайте поговорим про еще один пример. Кандидат с опытом в Prop Shop, то есть, в proprietary trading и предпринимательстве. Человек 6 месяцев работал интерном в одной из контор, занимался торговым фьючерсом, потом контора залетела на margin call, их всех уволили. В трейдинге это распространенная ситуация. И также человек до этого занимался предпринимательством: устраивал небольшие фито-кафе, занимался дропшиппингом из Китая. И многие люди вот про такой опыт говорят: «Ой, ты знаешь, это вообще не по теме, я там что-то занимался, мутил, что-то непонятно, да?». Но еще раз скажу, это ваш уникальный опыт. Может быть это не совсем по теме, но никто не говорит, что вы должны этот опыт забывать и не пытаться его как можно более выгодно продать и, соответственно, пытаться что-то из этого все-таки положительное извлечь.

В чем заключается Sales and Trading работа? Во-первых, это работа с клиентами: вы должны постоянно работать с клиентами, вы должны понимать, какие у вас нужды, вы должны понимать, что им нужно, вы должны уметь их правильно обслуживать, чтобы у человека было впечатление, что вы являетесь, так сказать, хорошим представителем данного бизнеса, то, что вы решаете проблемы, вы слушаете, вы можете находить для них решение и так далее. У вас есть способность принимать решения. На самом деле этот момент, он довольно-таки важен, потому что многие люди либо боятся принимать решения, либо не уверены в своих решениях. И, соответственно, вот именно способность принимать решения в Sales and Trading очень и очень важна. То есть вы не боитесь принимать, так сказать, calculated risk, риск, который вы просчитали, и двигаться дальше.

И другой момент – это высокий уровень концентрации. То есть в трейдинге нужно быть полностью подключенным в данную ситуацию, которая у вас существует. Если вы торгуете, вы полностью на 100% онлайн, вы полностью не отвлекаетесь, то есть высокий уровень концентрации крайне важен.

Define your domain включает опыт самостоятельной работы. Предпринимательство — это, во-первых, возможность решать неструктурированные проблемы. Например, я решил делать бизнес, вот это ещё хуже, чем я решил поступать в университет. Да, это сложно, для этого нужно очень много сделать шагов, чтобы понять, в каком направлении двигаться. Поэтому опыт самостоятельной работы предпринимательства очень и очень важен. Он учит вас: как принимать те или иные решения, как делать те или иные шаги по мере вашего продвижения, по мере развития вашего бизнеса.

Также ответственность за поддержание маржи. Если вы нанимаете каких-то людей или даже для себя вы делаете бизнес, вы, во-первых, на этом сконцентрированы, то есть бизнес требует довольно-таки больших ментальных усилий, требует большой концентрации, и вы, соответственно, ответственны. Вы работаете с клиентами, вы смотрите, что им нужно, вы подстраиваете бизнес, потому что у вас есть ответственность за заработок и за поддержание того дохода, который поможет, собственно говоря, обеспечить жизнь вам и вашим сотрудникам. Это очень и очень важно.

И, например, ваш опыт говорит о том, что вы знаете рыночные продукты. Вы знаете, как они торгуются. Вы знаете, что вы не можете отходить от своего места. Вы знаете, в каком направлении развиваться.

И вы показываете show the game. Опыт самостоятельной работы говорит о том, что у вас есть высокая самостоятельность. То есть, другими словами, вас не нужно брать за руку и везде вести, этим вы лучше, чем другие кандидаты. Вы можете сами брать, так сказать, свою судьбу в свои руки, принимать решения, развиваться, двигаться. Почему? Потому что у вас есть этот предпринимательский опыт, у вас есть опыт развития чего-то, чего, условно говоря, раньше не было. Поэтому у вас есть хорошая самостоятельность, вы понимаете, какие шаги нужно

делать, вы понимаете, какие решения нужно принимать и, соответственно, у вас есть более высокая самостоятельность, чем у людей, которых такого опыта не было.

Вы также понимаете, что такое risk/return - где и когда нужно рисковать, где и когда нужно воздержаться. Потому что как в бизнесе, так и в Prop Shop все находится между тем, какой у вас есть риск и какой у вас есть возможный возврат.

И еще один момент — это практический опыт на рынке. Вы понимаете, как рынок работает на самом деле. Не в книжках и не на каких-то там особенных курсах, а вы понимаете, как это работает в реальной жизни. Да, знания важны, нужно эти знания набивать, но пока вы сами это не попробуйте, вы никогда это не узнаете.

Мы знаем, как работать с клиентами, потому что мы делали бизнес. Мы были ответственны за то, чтобы поддерживать определенный возврат, как это и есть в Sales & Trading, вам нужно выполнять план. Вы знаете, что вы сами можете принимать решения, нести за них ответственность, что тоже очень важно. И вы понимаете рыночные продукты - знаете, как работает рынок, поэтому для вас будет намного проще выйти на максимальную скорость.

Другими словами, тут у нас с вами один опыт релевантный, другой нерелевантный, но как вы видите, я по идее сфокусировал свое внимание очень много на предпринимательстве. Почему? Потому что предпринимательство учит действительно очень большому пласту навыков, которые потом можно правильно и выгодно продать. Это тоже очень правильный опыт, который учит чему-то такому, чего позиция junior трейдера в любом Prop Shop вас не научит. Поэтому еще раз хочу сказать, что вы должны каждую позицию или группу позиций IB, Sales and Trading, Consulting и так далее – анализировать и понять, какую проблему пытается решить данная компания, нанимая того или иного кандидата.

И что мы делаем далее? Мы просто сочетаем тот или иной опыт или те или иные навыки с теми проблемами, которыми мы пытаемся решить. И из этого у нас с вами получается наш Show the game: я хочу работать и считаюсь лучшим кандидатом, потому что вам нужно вот это, и я знаю вот это, и, соответственно,

при помощи своих навыков смогу быть лучшим кандидатом, чем кто-то другой. Поэтому вы должны понимать, как вы должны себя коррелировать с проблемой, которая есть у компании, и вы должны, так сказать, строить свой подачу на основе того, какие проблемы есть, как вы себя будете подавать.

Сравнение внутри когорты

И, наконец, последний момент: сравнивайте себя внутри когорты. Что под этим мы подразумеваем? Сравнивайте себя с людьми в вашем положении.

Образование

Когда-то года три назад у меня была такая ситуация: мы нанимали людей на позицию associate – это вторая ступень в Goldman Sachs, и у нас была кипа резюме - люди с двумя-тремя годами опыта, либо с MBA. У нас было порядка 100 резюме и две позиции. Часть кандидатов пришла из MBA школ, то есть порядка 70% кандидатов, которых нам передал наш отдел кадров, - это были кандидаты, которые только что выпустились или вот-вот выпускались из MBA программы.

В чем заключалась проблема? Когда вы учите в MBA программе, причем независимо, будь это Гарвард или какой-нибудь урюпинский политех, смысл заключается в том, что когда вы подаетесь вашей группой - всей вашей когортой, то у вас у всех будет то же самое образование: у вас те же самые классы, те же самые кейсы, те же самые проекты. И ты просто смотришь на вот эти резюме, а у них опыт MBA абсолютно похожий. Если вы на первое место ставите свое образование, как вы должны делать, если вы сейчас учитесь или выпускаетесь, то, когда вы смотрите на это образование, очень сложно понять, кто действительно является хорошим кандидатом, если вы все идете из одной школы.

То же самое касается России. Если вы, например, учитесь в вышке, то все ваши люди, с которыми вы учитесь на одном курсе, на одной параллели, они все будут поступать в те же самые места. У них будут те же самые курсы, те же самые предметы. Вы будете отличаться оценками, но по факту ваше образование, если вы сравните, оно будет одинаково. Поэтому вам нужно понять, как именно ваше

образование отделяется от других людей, как оно вас выделяет относительно всех других.

Опыт

Понятно, что опыт также имеет большое значение. Например, если вы прошли какую-то стажировку, скажем, в Big Four, например, то вы должны понимать, что многие ее проходят. Но сколько человек, которые из вышки и которые прошли Big Four аудит, теперь, например, подаются в какой-нибудь инвесторский бенкинг или corporate finance? Думают, что довольно-таки большое количество. Соответственно, вам нужно понять, как именно ваш опыт отличается от тех людей, с которыми вы были на одном уровне. А он с вероятностью 99% отличается. То есть вероятность того, что человек, который вместе с вами учился, попал в тот же camsq отдел, в ту же самую команду и делал то же самое - минимальная. Обычно компании такое стараются не делать. Поэтому вы должны подумать, в чем заключается уникальность вашего опыта. Не то, что вы просто делали аудит в Big Four, а то: какой аудит вы делали, какие компании, какую индустрию, какой опыт и т.д.

Достижения

И, наконец, последний момент – это достижения. Понятно, что когда вы на младших курсах, то у вас ещё недостаточно образования как такового и, соответственно, у вас недостаточно опыта. Тогда у вас будут какие-то другие достижения - олимпиады, кейсы, это всё тоже является тем, что будет вас выделять. Понятно, что, опять же, вы можете прекрасно себе представить то, что вы учитесь в вышке, у вас есть опыт в Big Four в аудите, и вы все ходите на какие-нибудь кейс-чемпионаты, завоевываете какие-то награды. Но людей, которые пошли в вышку, пошли в Big Four и прошли на кейс-чемпионатах, будет меньше, чем просто людей, которые пошли в вышку и которые вышли из вышки. То есть чем больше вы таких вещей будете комбинировать и чем больше вы будете находить каких-то уникальных моментов, тем меньше этих людей будет оставаться и, соответственно, с тем меньшим пулом кандидатов вас будут

сравнивать, а из этого следует, что у вас будет больше шансов выйти на желаемую позицию, потому что вас будут выбирать из меньшего пула.

Ваша задача заключается в том, что когда какой-нибудь человек в моей позиции, который нанимает людей там в Goldman, McKinsey и так далее, получает ваше резюме, то он несмотря на то, что вы, например, выпустились там еще со 100 людьми из вышки и подаетесь на эту позицию - он может сказать, что этот человек действительно выделяется, я этого человека запомнил, потому что у него интересный опыт, у него интересное образование, у него есть какие-то достижения, которых нет у других людей. Этот человек уникальный, этого человека я запомню. И момент того, что вас запомнили, является хорошим началом для того, чтобы попасть именно в тот топ, в который вы метите.

Давайте поговорим чуть более подробно про каждый из моментов. Что же нужно указывать?

Образование: место образования

Первый момент – это образование. На чем нужно сфокусироваться? Первое – это, собственно говоря, ваша альма-матер - место образования. Вы, конечно, можете показать вышку, МГУ и так далее, но я вам хочу сказать, что большинство людей, которые будут подаваться на ту или иную позицию, приблизительно будут на вашем уровне образования. То есть если вы там в самом топовом университете, то вы будете поддаваться в самые топовые какие-то конторы, соответственно, другие из этих топовых университетов будут подаваться в те же самые топовые конторы.

Но даже если вы не в самом топовом университете, все равно попытайтесь податься в самую крутую компанию. Почему бы и нет? Возможно, что вы выделитесь тем, что у вас есть интересный опыт. Абсолютно необязательно себя ограничивать, но при всем при этом вы должны понимать то, что ни в своём резюме, ни в разговоре не надо особенно упираться на свое образование. Вы должны просто сказать: «Да, я поступил в вышку, потому что она является лучшим

вузом. Я поставил себе цель, и я ее достиг». Быстро пробежались и идете дальше.

Но если ваше место образования очень крутое? К примеру, последние шесть месяцев назад один из людей, который получил долгожданный, заветный off-cycle internship в Goldman, он проучился в России, потом поехал в Пенн-Стейт и получил там диплом бакалавра. Понятно, что он на это делал упор, потому что большинство людей подаются из каких-то других школ, европейских и так далее, а он приехал из Пен-Стейта. Это круто, это делает его особенным. И, соответственно, на это можно больше уделять внимания.

То же самое, например, если вы из более плохой школы, то есть, например, вы можете сказать: «Да, я оттуда, но по жизненным обстоятельствам, но тем не менее, вот я такой целеустремленный, я поставил себе цель, получил этот интерншип и теперь я подаюсь». Вы должны понимать, что любое образование, любой опыт является выгодным в зависимости от того, как вы его будете подавать.

Образование: оценки

Оценки, конечно же, важны. Оценки являются одним из тех моментов, которые будут вас выделять. Все равно будет градация, потому что полных отличников довольно-таки мало - то есть из того же самого Гарварда тех, кто учится на 4.0, будет меньше, чем просто людей, которые учатся в Гарварде. Поэтому если у вас хорошие отметки, именно на них и сфокусируйтесь.

Образование: проекты

Проекты тоже очень важны, но при всем при этом подумайте, чтобы это были за проекты, которые являются для вас уникальными. Не какой-то общий проект, а проект, который вы знаете от и до и который делали не все, то есть проект, который является уникальным на фоне остальных.

Образование: исследовательская работа

То же самое касается исследовательской работы. Часто в университетах мы занимаемся исследовательской работой. Мы делаем какие-то ресёрчи и двигаемся в это направление. Расскажите, что это за ресёрчи, как они открывались, в каком направлении вы двигались. Это тоже очень важно. Мне всегда интересно увидеть, что люди во время своей учёбы не просто занимались какими-то практическими вещами, но также занимались какой-то интересной работой.

Опыт: интересный опыт

Вы делали что-то такое, что мало кто из людей делал с похожим положением? Если у вас есть какой-то интересный опыт, который опять же вас выделит, обязательно упомяните его. Можно даже жизненный.

Опыт: конкретные проекты

Важно упираться на какие-то конкретные проекты: то есть не просто я занимался аудитом, а какой конкретный проект вы делали. Потому что чем больше конкретики, тем больше уникальности в вас самих.

Опыт: конкретные достижения

Также фокусируйтесь на конкретных достижениях: чего вы достигли, как вы это смогли достичь, к чему это вас привело и так далее. Вы должны фокусироваться на том, к чему привел ваш проект. Допустим, что я занимался моделированием какой-то компании, и это не просто - я этим занимался. Нет. Вы это замоделировали, это пошло клиенту, а клиент на основе этого выпустил какой-то долг.

Опыт: сертификаты и курсы

И также в опыт я бы добавил сертификаты и курсы. Чем больше курсов вы проходите, тему вас больше шансов выделиться. Но опять же, вы вот сейчас

находитесь в Академии SF Education, понятно, что все, кто слушает это видео, все они находятся в этом курсе. Поэтому это важно только относительно людей, которые, скажем, с вами учатся в университете или являются вашими коллегами, потому что их здесь нет. Но тем не менее подумайте, что именно вас выделяет из группы людей, которые слушают это видео.

Достижения: редкие достижения

И, наконец, последний момент – это редкие достижения. Например, вы являетесь мастером спорта международного класса или выиграли олимпиаду по математике. Это действительно редкие достижения. Если вы занимаетесь каким-то видом спорта, но не достигли высокого уровня, вы тоже можете на этом сфокусироваться. Но существует вероятность, что человек, проводящий интервью, может также иметь опыт в этом направлении и быть в нем крутым человеком, поэтому это может вас немного размывать. Фокусироваться на чем-то по-настоящему редком будет более эффективно. Но если у вас нет редких достижений, то сфокусируйтесь хотя бы на этих.

Достижения: что для этого требовалось

При всем при этом также подумайте, что для этого требовалось. Требовались ли дисциплина, контроль, выполнение расписания и так далее? Это важно.

Достижения: чему вас это научило

И также важно, чему вас это научило. То есть, какие навыки вы приобрели для достижения данной цели.

Еще раз хочу сказать, что вы должны себя, с одной стороны, сравнивать, а с другой стороны, выделять. То есть на уровне образования: чем вы отличаетесь от людей, которые подаются с вами? Какой у вас есть уникальный опыт и какие у вас есть серьезные достижения, которых, вероятней всего, у ваших соперников нет?

То есть мы с вами поговорили про три основных момента: это самоанализ, это подача вашего опыта и сравнение внутри когорты. Все это должно привести к тому, что вы найдете именно свое конкурентное преимущество и достигните максимальных высот, которых вы захотите. Используя свое прошлое, вы сможете построить хорошее будущее, помня о том, что любой опыт и достижения являются уникальными - именно тем, что делает вас кандидатом, профессионалом и успешным человеком.