SF EDUCATION

Карьерный модуль и Soft Skills

2. Составление резюме для успешной карьеры. Часть 2

Содержание

1. Принципы составления плохого резюме
2. О чем говорит ваше резюме

Принципы составления плохого резюме

Как большинство людей думает, что нужно сделать резюме? Что вообще значит слово «резюме»? Что на английском значит слово «резюме»? В русском языке нет слова резюме, но есть слово резюмировать. Резюмировать – это подводить итог. Резюме является итогом вашей профессиональной деятельности.

Запихнуть все

И, соответственно, как люди к этому подходят? Они стараются запихнуть все. Вот все, что они в своей жизни делали, от А до Я. Я видел резюме на три страницы, я видел резюме на четыре страницы, они пытаются запихнуть все. Там все расписывают, все прописывают и так далее. Запомните, ваше резюме должно быть на одной странице. И если вы пытаетесь запихнуть все, поразив рекрутера вашими глубокими знаниями, то вы ничего не добьетесь.

У меня одно место работы, но при всем при этом я сделал на этом месте работы очень и очень много. Я внутри Goldman сменил 5 команд, я начинал в M&A, потом перешел в торговлю, потом перешел в оценку различных деривативов, потом я перешел в итоге в EBS. Так что у меня достаточно опыта, но тем не менее, когда вы пытаетесь запихнуть все, это всего лишь означает, что вы не умеете выделять важное. Если вы подаетесь на какую-то позицию, то вы должны понимать, что на этой позиции важно, и именно это нужно выделять вашим резюме. Всегда одна страница на все.

Если вы на каком-то HeadHunter сидите, и у вас есть шаблон, которому вам нужно следовать, то, естественно, вам придется держать этот формат. Но если вы подаетесь на любую другую позицию, ваше резюме должно быть подогнано под данную позицию. Вы должны понимать, какие навыки нужны на эту позицию, и вы должны также ограничиваться одной страницей.

Подогнать под позицию

Есть одни люди, которые пытаются запихнуть абсолютно все от начала до конца, и есть другие люди, которые пытаются подогнать резюме под позицию. Что я под этим подразумеваю? Если у меня, например, в позиции написано, что мне требуется человек с опытом работы, скажем, в asset-backed securities по работе с МБС, человек просто пишет: «Имею опыт работы с asset-backed securities в области МБС». Вы должны понимать, что да, вам нужно выбрать ту или иную позицию, но при всем при этом вам нужно понять, как именно ваш опыт подходит под эту позицию. Понятно, да? Не нужно тупо копировать то, что там написано. Вы должны именно свой опыт подстраивать под ту или иную позицию.

Курсы и сертификаты

Потом еще люди любят включить курсы и сертификаты. Как вы думаете, какая проблема, если вы просто перечислили курсы или сертификаты? Непонятно, что вы там изучали, что это за сертификаты, это вообще не имеет никакого значения, потому что для этого вы мне не сообщаете никакую информацию.

Nothing words

И что мое самое-самое любимое, если вы хотите, чтобы я ваше резюме сразу же отправил на помойку — это если в вашем резюме написаны так называемые nothing words. Nothing words – это слова, которые пишутся во многих позициях, к сожалению, которые говорят о том, что нужно иметь внимание к деталям, нужно быть трудолюбивым, стрессоустойчивым и так далее. Это все пишется для галочки. Если вы в вашем резюме напишите, что вы стрессоустойчивый, готовый работать, командный игрок и так далее, я ваше резюме сразу же выкину. Потому

что это мне никакую информацию не говорит, как я могу измерить, что вы устойчивый, как я могу измерить, что вы командный игрок. Зачем вы мне эту информацию сообщаете?

Все, вы не поверите, все, кто идет в Goldman или там на любую другую крутую позицию, они все будут готовы много работать, они все будут быстро обучаемы, они все командные игроки, они все стрессоустойчивы. Вы мне никакую информацию не сообщаете, поэтому ни в коем случае не указывайте личные качества, потому что вы просто тратите место в своем резюме.

Единственный момент, который есть по поводу сертификатов, это то, что если у вас есть сертификаты, которые связаны с биржами, или скажем там ACA, CFA, CPA, то понятно, что стоит указывать, это как бы полностью те вещи, про которые все в индустрии знают

Вопрос. Слышала на одном мероприятии, что нужно указывать хобби и интересы. Стоит ли это делать? Да, стоит, потому что всегда интересно узнать человека с какой-то там, можно сказать, человеческой стороны. У меня, например, в резюме написано, что я профессиональный фотограф и бывший член сборной России и сборной Америки по плаванию.

Итак, если вы запихиваете всё, то я не могу понять, подходите ли вы под эту позицию, вы усложняете мою проблему. Если вы подгоняете под позицию, и я просто вижу, что у вас резюме полная калька того, что я написал, то я не могу понять, какой у вас опыт, почему вы подходите. Курсы, сертификаты мы уже с вами обсудили. То, что если я не понимаю, что это за курс, то я не пойму, чему вы там научились. Если у вас есть, скажем, какие-то специализированные сертификаты и курсы, то их всегда нужно расписывать. И, как я уже говорил, nothing words, которые не дают никакой информации. Я по своему опыту заметил, что человек, который в своем резюме пишет вот эти замечательные слова, у него шансов очень мало, потому что он вообще не понимает, что он делает.

О чем говорит ваше резюме

Давайте с вами разберем резюме именно со стороны рекрутера. Как вы думаете, о чем может мне рассказать ваше резюме, помимо, очевидного? Кроме итога вашей работы, о чем еще может рассказать резюме? Способность смотреть в корень проблемы – можете ли вы выбрать какие-то ваши навыки именно под данную позицию. Внимание к деталям. Понятно, что способность писать. Потому что как бы вы там в языках своих не писали, что у вас английский upper-intermediate, fluent и так далее, но, если у вас будут какие-то ошибки в резюме, поверьте мне, что бы вы там ни писали, вы уже ситуацию не исправите. Это также понимание бизнеса: что вы делали, зачем вы делали, как вообще работает бизнес, для чего он есть. Вы знаете, как построить свою историю. И что также очень и очень важно — это способность кратко доносить информацию.

В бизнесе вообще всегда ценится краткость, потому что вы сможете показать, что большой объем информации, такой как вашу профессиональную деятельность, вы можете донести в документе, который легко читается, легко перерабатывается. Это означает то, что, когда вы будете работать на позиции, вы сможете информацию реально структурировать и преподносить так, чтобы все ее понимали.

Способность смотреть в корень проблемы

Давайте теперь поподробнее посмотрим на каждый из пунктов. Выбрал одно из резюме, где человек подается на позицию в большой тройке. Соответственно, есть общие слова, которые написаны у нас в описании нашей позиции. И если мы смотрим в корень проблемы, мы должны понять, какую же проблему мы пытаемся решить, нанимая этого человека, и что нам нужно сделать для того, чтобы мы могли выбрать данного человека. Мы должны показать наш английский, мы должны показать наши достижения в аналитическом направлении, мы должны показать, какие у нас есть навыки лидерства, у нас есть хорошие отметки. На слайде - описание analyst в большую тройку. Соответственно, нужно показать, что у вас есть какой-то опыт с индустрией, и у вас есть какие-то знания и количественные оценки. Это то, что мы должны понимать, когда мы подходим к поиску работы. Мы нашли описание позиций, и мы должны понять, что мы должны

показать в нашем резюме, какие моменты мы должны выбрать для того, чтобы максимально облегчить работу рекрутера, чтобы он, сразу же, смотря на наше резюме, понял, что мы точно подходим на данную позицию.

Вернемся к нашему резюме. Нам нужно показать английский, нам нужно показать навыки анализирования, нам нужно показать навыки лидерства, нам нужно показать хорошие отметки, нам нужно показать то, что мы можем работать на разных уровнях, нам нужно показать количественные методы решения, статистика, математика и так далее. И нам нужно указать индустрию, в которой мы хотим бы работать. Какое из тех вещей, которые мы с вами определили, что нужно показать, есть в данном резюме?
Очень важно, ни в коем случае, никогда, ни при каких условиях не делайте вот это: чтобы одна строчка описывала ваш опыт, вы должны расписывать, что вы там делаете. Вы должны ваш конкретный опыт конкретно расписывать.

Внимание к деталям

На чем нам нужно с вами сфокусироваться? Нам нужно правильно писать все имена. Я вам могу привести пример, когда в одном из сопроводительных писем человек написал: «И я хочу работать в Goldman Sachs & Co». Причем все это «Goldman Sachs & Co» было капсом, потом у него было точка-точка, восклицательный знак. Такое делать нельзя. Понятно, что человек сразу же отправился в мусорку: его сопроводительное письмо и его резюме. Я видел резюме, в которых люди пытались подаваться на какие-то позиции, и при всем при этом они неправильно писали имя Goldman Sachs. Поэтому будьте очень внимательны с каждым из имен собственных.

Вам очень важно не делать опечаток, я думаю, это понятно. Опять же, помните то, что абсолютно не все опечатки ловятся spell-checker, особенно в русском языке, где у нас там много падежей. Вы можете просто перепутать падеж, и у вас spell-checker никогда не выделит, но тем не менее ошибка там будет, поэтому внимательно смотрите на то, чтобы не делать опечаток.

Важно правильно использовать язык, другими словами, если у вас не сильный английский и если вы не абсолютно свободно владеете языком, то не стоит использовать сложные выражения. Не нужно пытаться удивить людей вашим знанием английского. У вас должно быть качественное резюме, в котором правильно используется язык. Если вы не знаете, как какой-то оборот использовать, возьмите более простую конструкцию.

И также вы должны смотреть на requirements. Во многих позициях, особенно на практику, указывается, какой курс требуется для того, чтобы могли поступить. И если вы, например, подадитесь на позицию, на которой, например, требуется второй курс, а вы на третьем курсе, то вы можете свои шансы в будущем попасть на какую-то другую позицию занизить, потому что вас могут отметить из-за того, что вы просто не смотрите на требования, которые есть. Поэтому внимательно смотрите на конкретные требования, которые у вас есть.

Возможность анализа

Find the pain, define your domain, show the gain, т.е. вы должны проанализировать проблему. Например, если вы, скажем, пишете курсовую работу, у вас должно быть понимание того, зачем вы это делаете, какую проблему вы пытаетесь решить, какой ответ вы пытаетесь найти. То же самое касается вашей профессиональной деятельности: зачем вы это делаете, что вы совершаете, как это помогает компании, то есть вы находите то, зачем вы, условно говоря, существуете, как студент, как профессионал. Потом вы должны показать, что вы для этого сделали, какие методы вы применили, какие инструменты вы привели, что вы сделали.

И в итоге вам нужно связать решение проблемы и себя. Например, вы можете сказать, что использовал такие-то методы для увеличения продаж в секторе продажи деривативов FX на 200 миллионов рублей. Вы должны понимать, во-первых, что вы делаете, какая у компании цель, которую вы решаете, потом вы должны понять, каков ваш персональный вклад, и, наконец, вы должны связать решение проблемы и себя, то есть показать, как вы решили определенную проблему для команды, для бизнеса.

Способность писать

У вас есть business writing skills. Как вы думаете, какой самый важный навык business writing skills? Деловое общение. Какой самый главный инструмент делового общения? Коротко донести суть. Да, но какой именно инструмент? Понятно, что это письменное общение, но главный инструмент, который у вас есть в бизнесе, это bullet list - пронумерованный лист.

Любое резюме, в котором есть пронумерованный лист, оно будет смотреться на две головы более профессионально. И правильное использование техник, именно такие как bullet list, выделение, подчеркивание, форматирование, разделение блоков будет говорить о том, что у вас хорошие навыки написания деловых документов.

И понятно, что если у вас хороший язык, то вы сможете себя правильно и хорошо предоставлять. Если вы правильно будете использовать инструменты написания деловых сообщений, если вы будете использовать правильный язык, это скажет работодателю намного больше о вас и о ваших способностях коммуницироваться, если вы просто напишите про excellent writing and speaking English skills. Это вам предоставит намного больше веса, если вы просто показываете, как вы можете структурировать и показывать информацию.

Понимание бизнеса

Вы должны использовать правильные термины. Если вы, например, работаете на рынке, если вы работаете на каких-то фондах, то вы должны понимать, что такое NAV, AUM, DCF, M&A, CTA и так далее. Вы должны правильно использовать термины, чтобы показать, что вы понимаете, о чем идет речь.

Вы должны фокусироваться на результатах. Очень большая ошибка, которую совершают люди уже с опытом, когда они пишут, например, управление командой. Что это значит? Для чего ты этой командой управлял? К чему это привело? Как ты ими управлял? Ты ими управлял, чтобы завести какую-то сделку? Что ты делал?

Поэтому всегда фокусируйтесь на результатах. Зачем вы это сделали? К чему это привело? Какой был ваш вклад? Потому что меня интересует, какой вклад вы можете принести в мою команду.

И давайте я вам еще раз объясню, почему цифры крайне важны. Я вам зачитаю следующий отрывок: «Меня зовут Иван Джонов, и я analyst в «Рога и копыта». Я имею степень магистра финансов и работаю в нашей фирме уже на протяжении нескольких лет в энергетическом, газовом, нефтяном и перерабатывающем секторах. Большинство сделок проходило в среднем сегменте капитализации компании со средним значением в 233 миллиона долларов США. Сделки, на которые мы работали, включали в себя реструктуризацию, слияние, поглощения, первичное размещение ценных бумаг, как долговых, так и акционных. За время своей работы я научился многим типам анализа, оценки и создание финансовых продуктов.

У меня была возможность поработать во многих регионах страны и мира, множественные путешествия расширили мой кругозор, но заставили возненавидеть аэропорты. Постоянные переезды, конечно, приносят определенные неудобства, но при этом дают мне неповторимую возможность понять, как люди работают и строят бизнес по всему миру. Я очень благодарен «Рога и Копыта» за предоставленную возможность поучаствовать в 15 сделках за время моей карьеры.

Я смотрю в будущее с большим оптимизмом и надеюсь, что смогу приносить новые сделки нашей команде. Также для меня будет крайне интересно передавать мои знания и опыт новым analysts и работать над их персональным и профессиональным развитием. Я готов к следующему шагу в моей карьере и хочу принимать более ответственные решения на начальном этапе сделок».

Какие три вещи вы запомните? Тут 205 слов, это просто повествование, это не резюме. Но смысл в том, что три вещи, которые вы запомнили, это 233 миллиона, 15 сделок и какой-то еще один момент – «Рога и копыта», кто-то там путешествует, аэропорты и так далее. Вы в основном выделили три вещи. Это две цифры, или по крайней мере одну и две еще какие-то вещи. Наш мозг в принципе так

работает, что запомнить цифру намного проще. 233 миллиона долларов США намного проще запомнить, чем энергетические, газовые и нефтяные перерабатывающие сектора, просто потому что это меньше информации. Поэтому наш мозг крайне сфокусирован на цифрах. Поэтому у вас каждый результат, когда вы фокусируетесь, должен быть на цифрах.

И также вы должны понимать свою роль: что вы делаете, какой вклад вы вносите, зачем вы вообще это делаете.

Умение построить историю

Также вы должны понимать, как условно говоря строить историю - walk me through your resume. Если у вас правильно построено резюме, то вы возьмете рекрутера и покажете ему, как строится ваша история, это то, как вы подводите итог вашей профессиональной деятельности. Вы управляете разговором, потому что, когда вы правильно рассказываете свою историю, вы направляете человека в нужное направление. Если у него не возникает каких-то дополнительных вопросов и он просто не теряется, как я говорил, например, я управлял командой, что это значит? И все, вы мне не дали какую-то информацию, я потерялся, вы потеряли контроль над своей историей. Но если вы мне скажете, что я управлял командой из пяти человек, проводя различные сделки в слиянии, поглощении в среднем сегменте капитализации с 233 миллионами долларов, то у меня сразу не останется вопросов, я буду слушать дальше.

Вы по-прежнему будете управлять разговором. Вы выделяете важное и убираете вопросы. После того, как человек прочитал ваше резюме, у него должен остаться один вопрос – как вы сделали то, что у вас есть в резюме? Ни в коем случае у вас не должно быть такой ситуации, что человек, прочитав ваше резюме, спросил, а что вы там делили. Как я говорил, с примером в управлении персоналом. Если вы говорите про управление персоналом, у меня возникает вопрос, что вы делали? У меня не должно возникать такого вопроса. Ваше резюме должно всегда отвечать на вопрос, что вы делали. У меня, в свою очередь, должен возникать вопрос, как вы это сделали.

Способность кратко доносить информацию

Одна страница, я еще раз говорю, у меня 7 лет опыта в Goldman, у меня под руководством портфель в 40 миллиардов, а еще у меня резюме на одну страницу. Поэтому, что бы вы мне ни говорили, ваше резюме должно быть на одну страницу.

Ваше резюме должно читаться за 30 секунд. Другими словами, вы должны передавать значительную часть информации кратко, первые 30 секунд, потому что приблизительно столько времени я буду смотреть на ваше резюме. Если вы меня заинтересуете и не дадите мне ответа на какие-то основные вопросы в течение 30 секунд, то ваши шансы, что я это резюме буду рассматривать больше, чем 30 секунд, просто очень сильно стремятся к нулю. Ваше резюме должно сообщать информацию за 30 секунд.

Дальше абсолютно железный вариант. Дайте почитать резюме вашей бабушке, вашей маме, вашему папе, который не совсем в теме. Дайте на 2 минуты, заберите резюме и пусть скажут, что они поняли. Просто колоссальный инструмент, который помогает вам понять, какую информацию вы не сообщаете. Когда у вас правильно построено резюме, у человека должно быть полное понимание того, что вы делали. Другими словами, если бабушка увидит какие-то термины, которые она не понимает, это нормально, но при всем при этом она, условно говоря, сможет понять, что вы, например, руководили отделом.

И что очень важно, это, как я уже говорил, грамотное выделение. Потому что, например, в разговоре я могу замедлить темп голоса, я могу повысить, чтобы обратить ваше внимание на какой-то момент. В тексте это невозможно, в тексте единственный вариант – это грамотное выделение важных моментов, чтобы притягивать взгляд рекрутера.