SF EDUCATION

Карьерный модуль и Soft Skills

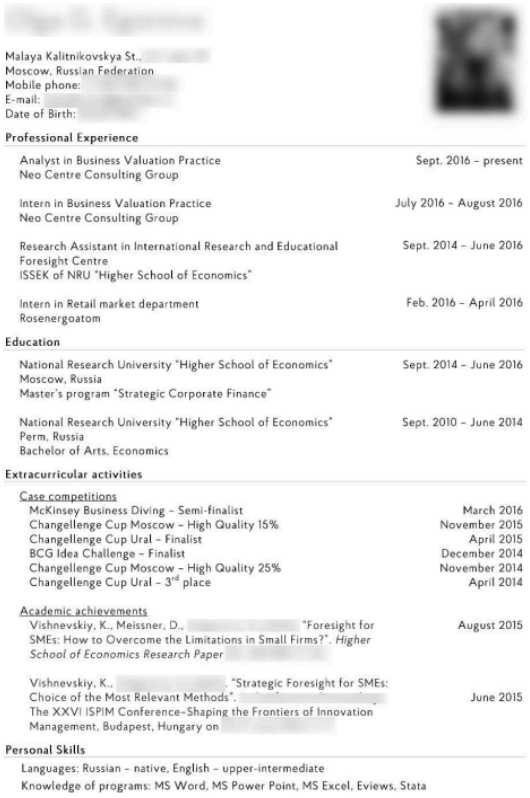
2. Составление резюме для успешной карьеры. Часть 3

Содержание

1. Примеры плохих резюме
2. Составление идеального резюме
3. Акценты в резюме

Примеры плохих резюме

Давайте теперь я вам покажу способ, как посмотреть, насколько четко ваше резюме передает информацию.



Malaya Kalitnikovskya St.,
Moscow, Russian Federation
Mobile phone:
E-mail:
Date of Birth:

Professional Experience

Analyst in Business Valuation Practice Neo Centre Consulting Group	Sept. 2016 – present
Intern in Business Valuation Practice Neo Centre Consulting Group	July 2016 – August 2016
Research Assistant in International Research and Educational Foresight Centre ISSEK of NRU "Higher School of Economics"	Sept. 2014 – June 2016
Intern in Retail market department Rosenergoatom	Feb. 2016 – April 2016

Education

National Research University "Higher School of Economics" Moscow, Russia Master's program "Strategic Corporate Finance"	Sept. 2014 – June 2016
National Research University "Higher School of Economics" Perm, Russia Bachelor of Arts, Economics	Sept. 2010 – June 2014

Extracurricular activities

Case competitions

McKinsey Business Diving – Semi-finalist	March 2016
Changellenge Cup Moscow – High Quality 15%	November 2015
Changellenge Cup Ural – Finalist	April 2015
BCG Idea Challenge – Finalist	December 2014
Changellenge Cup Moscow – High Quality 25%	November 2014
Changellenge Cup Ural – 3rd place	April 2014

Academic achievements

Vishnevskiy, K., Meissner, D., "Foresight for SMEs: How to Overcome the Limitations in Small Firms?". *Higher School of Economics Research Paper*	August 2015
Vishnevskiy, K., "Strategic Foresight for SMEs: Choice of the Most Relevant Methods". The XXVI ISPIM Conference–Shaping the Frontiers of Innovation Management, Budapest, Hungary on	June 2015

Personal Skills

Languages: Russian – native, English – upper-intermediate
Knowledge of programs: MS Word, MS Power Point, MS Excel, Eviews, Stata

Как вы думаете, какая основная проблема у данного резюме?

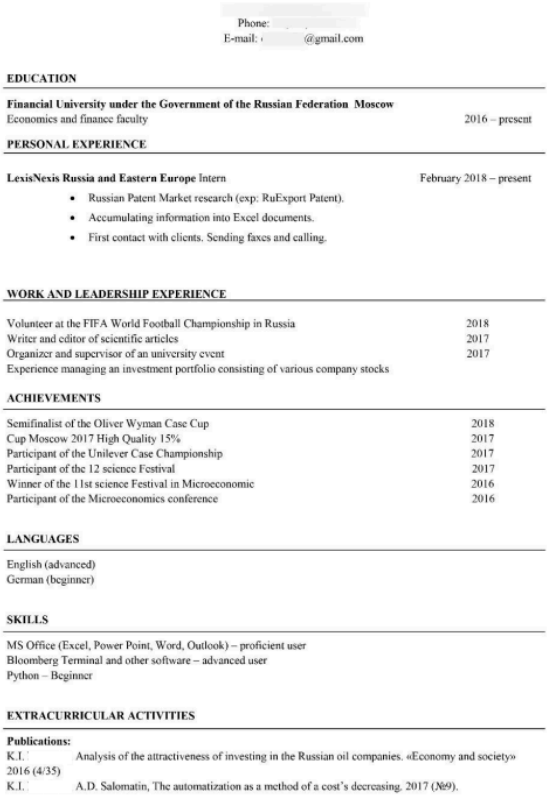
- Монотонность;

Как это вы можете проверить? Просто в фотошопе размойте свое резюме и посмотрите, куда у вас пойдет ваш взгляд.

- Фотография;

Как для человека для меня текст чисто с эволюционной точки зрения — это не натурально, я сфокусируюсь на фотографии в первую очередь. Если вы подаетесь в американскую компанию, то фотография там не нужна ни в коем случае. Если вы подаетесь в российскую/европейскую компанию, то там приемлемы фотографии, но при всем при этом смотрите, чтобы фотография не отнимала место от реальных достижений.

Если у вас есть фотография, и вы считаете, что она нормально вписывается, то вы можете ее туда поставить. Если вы в своем резюме не уверены, уберите эту фотографию, потому что она будет отвлекать внимание. Если у вас не хватает места на резюме, уберите фотографию. Ваша фотография и то, как вы прекрасно выглядите, это будет иметь самое последнее значение, когда вас нанимают на работу, если только вы не модель. Если вы модель, у вас будет огромный бук, в котором у вас будут все фотографии.



Phone:
E-mail: @gmail.com

EDUCATION

Financial University under the Government of the Russian Federation Moscow
Economics and finance faculty 2016 – present

PERSONAL EXPERIENCE

LexisNexis Russia and Eastern Europe Intern February 2018 – present
- Russian Patent Market research (exp: RuExport Patent).
- Accumulating information into Excel documents.
- First contact with clients. Sending faxes and calling.

WORK AND LEADERSHIP EXPERIENCE

Volunteer at the FIFA World Football Championship in Russia 2018
Writer and editor of scientific articles 2017
Organizer and supervisor of an university event 2017
Experience managing an investment portfolio consisting of various company stocks

ACHIEVEMENTS

Semifinalist of the Oliver Wyman Case Cup 2018
Cup Moscow 2017 High Quality 15% 2017
Participant of the Unilever Case Championship 2017
Participant of the 12 science Festival 2017
Winner of the 11st science Festival in Microeconomic 2016
Participant of the Microeconomics conference 2016

LANGUAGES

English (advanced)
German (beginner)

SKILLS

MS Office (Excel, Power Point, Word, Outlook) – proficient user
Bloomberg Terminal and other software – advanced user
Python – Beginner

EXTRACURRICULAR ACTIVITIES

Publications:
K.I. Analysis of the attractiveness of investing in the Russian oil companies. «Economy and society» 2016 (4/35)
K.I. A.D. Salomatin, The automatization as a method of a cost's decreasing. 2017 (№9).

Давайте посмотрим на еще одно резюме. Какие проблемы здесь?

- Года;

Когда вы учитесь в университете, пожалуйста, всегда пишите, когда вы заканчиваете.

- Монотонность;

Здесь как-то более-менее какая-то информация дается, но тем не менее все равно крайне тяжело читать. Сложно сказать, что человек делал, как он это делал. Вообще это просто какой-то текст, ни за что не притягивается взгляд.
Я не смогу его понять за 30 секунд.

Составление идеального резюме

Я на своем опыте создал, можно сказать, такую небольшую авторскую методику о том, как привести мысли в порядок. Вы должны выписать 4-5 параграфов о каждом этапе своей жизни. Как вы думаете, какая самая большая проблема, когда люди пишут свое резюме? Проблема основная в том, что у людей нет структуры в мыслях. Все вот эти неочевидные вещи, которые я могу получить из резюме, я не получаю. У меня остается слишком много вопросов.

С чего нужно начать? Нужно структурировать свою историю, структурировать ваш карьерный путь. Во-первых, 4-5 параграфов о каждом этапе своей жизни. Вы разбиваете все, что у вас есть, вы пишете, что привело вас к этому этапу, в чем он заключался, какие были сложности, какие ваши достижения, чему вы научились. Вы можете взять в каждом параграфе, сделать эти пять bullet-points и каждый из них расписать. К чему это приводит? Это приводит ваши мысли в структуру. Вы понимаете, откуда вы пришли, куда вы пришли, к чему это привело, какие у вас были сложности, что вообще, зачем вы это делали. Вы делаете анализ достижений, потому что это все правильно.

Изначально, когда вы составляете 4-5 параграфов, то это просто ваша история, это, можно сказать, ваше эссе, оно может быть хоть на 5 страниц. Вы просто собираете информацию в одном месте. Например, если вам скажут, расскажите чуть о себе, вы уже сможете рассказать, потому что у вас есть заготовленная история, вы вообще понимаете, как, куда вы шли, у вас есть связанный этап.

И вы также готовитесь к интервью, потому что сразу же видите, какие у вас были достижения, какие у вас были сложности. Вы всегда сможете ответить, в чем заключалась сложность на вашей предыдущей позиции, вы на все это можете обратить нормальное внимание, вы сможете на этом сфокусироваться. И уже потом, сокращая историю, которая у вас есть, вы получаете резюме.

Как это сократить на одну страницу? После того, как вы построили свою историю и выделили ваши достижения, вы сможете конкретно понять, какие из достижений, каких из сложностей, какие из мотивационных моментов тому, чему вы научились, подходит под данную позицию. Когда у вас это всё будет на бумаге, когда это будет всё перед вами, вам будет намного проще сопоставить конкретную позицию и конкретные требования, чем вы просто будете пытаться это все хаотично выбирать из головы.

Смысл заключается в том, что вы должны, условно говоря, всю информацию сначала выплеснуть, а потом уже на основе этого выбрать важные моменты для каждой из позиций, и каждой из этих позиций, так сказать, направить нужный опыт именно под эту позицию.

Акценты в резюме

Всегда, еще раз говорю, когда вы пишете ваше резюме, всегда отвечайте на вопрос, что вы делали.

Если вы студент

Что я вижу всегда у студентов? У студентов одна очень большая проблема: когда мы начинаем с ними работать или когда я пытаюсь с ними как-то заговорить, они мне все отвечают такое: «Ну у меня особенных достижений то и не было, не знаю, чем вас даже удивить». Смотрите, смысл заключается в том, что никто вас не будет сравнивать со мной, ну никто, поверьте, никто не будет меня звать на вашу позицию, даже если меня позовут на вашу позицию.

Вы должны понимать, что если вы не будете себя продавать, то вас никто не купит. Помните, что вам нужно себя продавать, и вам нужно фокусироваться на том, что вас никто не будет сравнивать со мной. Вас будут сравнивать с такими же первокурсниками, второкурсниками, третьекурсниками, бакалаврами и так далее. Поэтому вам нужно фокусироваться на том, кто вы есть.

По поводу скромности, я понимаю, что у людей есть разные характеры. Но вы подумайте о том, что вы не хвастаетесь, вы просто рассказываете свою историю, вы просто понимаете, что вы сделали, и вы понимаете, какое это имеет преимущество. Вы просто акцентируете внимание на своих достижениях.

В чем ваше преимущество в отличие от стандартного бакалавра? Вы, например, прошли ту же самую программу, но понятно, что все люди разные. У каждого человека есть что-то такое, чем он занимался, что его выделит. Если у вас нет опыта, сделайте фокус на учебу - что, зачем и как. Если вы делали курсовые, вы должны показать, в чем заключалась данная курсовая, что я для нее делал, зачем я ее делал, какой вопрос у меня возникал, какие статистические методы я использовал. Потому что когда вы студент, у которого нет опыта работы, все, что я могу посмотреть, это то, какие знания вы получили и как вы их применяли. Соответственно, если вы показываете какие-то курсовые, я должен четко понимать, в чем заключалась данная курсовая, что вы в ней делали, какие методы вы использовали.

То же самое предметы. Если у вас действительно мало опыта, то вам нужно указать какие-то релевантные предметы на данную позицию. Но если вы просто укажите «Кредит и банковское дело», какой в этом смысл. Что это? Что вы там изучали? Сфокусируйтесь на том, что было в этом предмете, какие задачи решали, какие модели делали, пускай примитивные, но тем не менее это у вас есть. Если у вас есть какие-то проекты, общественные деятельности, это тоже важно.

Поверьте мне, любой человек, который проработал 2-3 года в любой компании, знает, что собрать 5 человек в одном месте – это практически невозможная задача. Поэтому, если вы организовали какие-то мероприятия, если вы помогали с

организацией, если вы помогали с какими-то внешними игроками в вашем ВУЗе, это тоже очень и очень важно. Опять же указывайте, что вы делали, зачем вы делали, как вы делали. Если у вас есть какие-то сторонние проекты, если вы, например, торгуетесь на бирже, и у вас есть какой-то небольшой портфель, укажите, какого размера портфель, что это за портфель. Если были результаты хорошие, укажите результаты. Если у вас результаты не очень хорошие, то просто их не указывайте, скажите, вот у меня есть такой портфель.

И касательно использования терминов: я должен понять, что вы понимаете, что и как работает. Вы должны фокусироваться именно на терминах, которые применимы в индустрии, тем самым вы показываете, что вы не только это где-то услышали, но и в целом понимаете, что это значит.

Если вы профессионал

Фокусируйтесь на результатах. У меня мой managing director всегда мне постоянно говорит: «Не заставляй меня гадать. I'm not a mind reader». Не заставляйте людей гадать, всегда фокусируйтесь на результатах. Многие, кто работают в аудите, они пишут, что проводили аудит компании в нефтегазовой отрасли. Что это значит? Какой аудит? Что ты делал? На чем ты фокусировался? Не заставляйте меня гадать и показывайте, для чего вы это делали.

Например, можно сказать, что вы провели аудит запасов нефти и нефтеперерабатывающих заводов для того, чтобы понять финансовую стабильность, например, какого-то производителя, компании. Если вы делаете какую-то работу, вы должны понимать, к чему это приводит.

Зачем вам платят деньги? Не просто, чтобы вы сделали какую-то работу, вы должны понимать, к чему она приводит. Не просто, что вы сделали, чего вы достигли, а к чему это вообще привело. Когда вы профессионал, вы должны мне сказать: «Плати мне 300 тысяч рублей в месяц, потому что на предыдущем месте я смог решить вот такие проблемы». Я сразу смотрю и думаю, что действительно он провел такую-то сделку, такие-то результаты, все понятно, зачем он сделал, у меня не остается вопросов. Потому что если после резюме у меня остаются

какие-то вопросы, то я понимаю, что когда мы с ним будем работать, то он не будет вообще понимать, зачем это все происходит и какую-то информацию преподнести мне. Поэтому если вы опытный профессионал, не заставляйте гадать, всегда фокусируйтесь на результатах, что вы делали и так далее.

Есть такие моменты, которые не всегда можно, например, рассказать. Если вы работаете на оборонном предприятии и у вас есть какая-то коммерческая тайна, то вы можете сказать приблизительный объем. Или, например, если вы не можете сказать про сделку, кого вы конкретно проводили, если это была частная сделка, которая не была анонсирована, то вы можете сказать, что проводили частную сделку в таком-то секторе с такой-то капитализацией.

Если вы, например, проводили аудит, скажем, годовой аудит ООО Goldman Sachs в России, то, соответственно, вы это можете написать, потому что это публичная информация. Если вы не хотите раскрывать информацию, то вы можете просто написать: «Занимался аудированием таких-то и таких-то блоков в такой-то и такой-то индустрии для предоставления годового аудита для, например, собрания акционеров», просто чтобы была понятна цепочка, к чему это привело.

Если есть большой опыт работы, связанный с Business Development Sales, и подаешься Big 3. Что нужно выделить? Если у вас опыт отличается, то все равно фокусируйтесь на том же самом. Ни в коем случае не стоит говорить, что: «О, у меня опыт в другой сфере». Нет, вы должны, наоборот, сказать, что: «Вот, у меня есть опыт в этой сфере, я знаю, как это делать, эти знания мне помогут быть лучше, чем Вася, который все время работал в консалтинге».

Если, например, вы подаётесь на какую-то начальную позицию, и, например, во время учебы вы занимались продажами, то вы должны это показать: для чего у вас были продажи, куда это шло, какой результат. Соответственно, это сразу же скажет о вас намного больше, чем какие-то другие моменты. Это скажет, что вы знаете, как общаться с людьми, вы можете достигать результатов, вы знаете, как этот бизнес идет, вы знаете вообще, как это работает, и вы знаете, условно говоря, как продавать те или иные услуги.

Как намекнуть компании, что ты готов работать ради опыта бесплатно? Никак. Абсолютно не нужно этого делать. Если вам главное - опыт, подавайтесь на позиции, где пишется, что это неоплачиваемая стажировка. Поверьте, потому что, если, например, я готов платить деньги, как какая-то крупная компания, то мне абсолютно плевать, если вы даже будете работать на нас бесплатно, потому что я лучше выберу человека, который будет более компетентен и платить ему деньги, чем выбрать человека менее компетентного и не платить ему деньги.

Если ваш опыт не совсем релевантен, как быть? Допустим, я из налогов хочу уйти в консалтинг или аудит. Если, например, вы работаете в налогах, у вас есть огромное преимущество перед другими людьми. У вас есть опыт работы с налогами, и вы должны это показать: как вы это делали, для чего вы это делали, какие знания у вас есть. Если вы, например, покажете какой-то опыт, который не совсем релевантен, то работодатель может сказать: «Ну окей». Но при всем при этом, если вы вообще ничего не укажете, то это будет в разы хуже. Но если вы себя правильно сможете подать, если вы сможете себя правильно продать, то это будет вам всегда в плюс.

Если у вас, например, есть какой-то опыт в маркетинге, и вы знаете, например, как там какие-то вещи проводить, это все равно ваш опыт. Вы что-то делали, вы чего-то достигали. И эти достижения, пускай даже в нерелевантной сфере, намного ценнее, чем вы их просто не упомянете. Потому что я спрошу: «А что ты делал? Ты хочешь прийти сейчас в финансы, чем ты занимался?». Потому что в большинстве случаев, если человек себя правильно подает и достигает каких-то результатов, и он действительно в этом хорош, и он хочет действительно на позицию, у меня может возникнуть вопрос, а почему ты хочешь, например, уйти из маркетинга? Но я смогу понять, что у человека есть хороший опыт.

В чем преимущество человека, который хорошо разбирается в налогах, когда он уходит в аудит? У вас есть хорошее знание налогового кодекса, потому что не все аудиторы хорошо в этом разбираются. Если вас сравнивают с человеком, у которого нет такого опыта, то понятно, что это будет для вас большим преимуществом. Вы можете клиенту предложить какие-то моменты

минимизировать. Вы знаете, как составляются налоговые отчеты, вы знаете, как составляются бухгалтерские отчеты.