SF EDUCATION

3. Составление сопроводительного письма - часть 2

Содержание

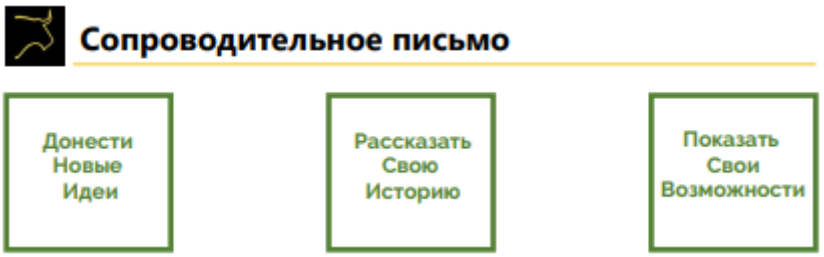
1. Зачем существует сопроводительное письмо
2. Структура сопроводительного письма
3. Примеры сопроводительных писем

Зачем существует сопроводительное письмо

Зачем существует **сопроводительное письмо**? «Сразу привлечь внимание» – допустим. «Подробнее раскрыть себя» – согласен. «Проверить навыки написания текста» – отлично. «Хочу сразу описать пользу, которую я принесу компании» – здесь внимание. Как вы думаете, какую пользу вы принесете компании, если подаетесь на позицию аналиста, особенно в первые шесть месяцев. Более того, первые 2-3 месяца ваш вклад будет отрицательный, потому что, когда приходят новые люди, их нужно обучать. Соответственно, если я, например, обучаю своих аналистов, это означает, что я не делаю свою работу. Раз я не делаю свою работу, соответственно, я просто трачу свое время и начинаю приносить меньше в компанию. Поэтому реально до первых полугода ваш вклад в компанию будет отрицательным, особенно первые 2-3 месяца. Поэтому оценивайте свои возможности правильно. «Понять, зачем ты подаешься, и как это релевантно в твоей карьере» – абсолютно правильно.

Существует **два типа** сопроводительных письма. Мы сейчас будем говорить про **типичное сопроводительное письмо**, потому что есть еще один тип, который просят, называется **мотивационное письмо**. **Мотивационное письмо** строится таким же образом, но это больше эссе. Если у вас мотивационное письмо, то нужно отвечать на вопрос, который задается в данном письме, но все равно структура будет приблизительно такая же, но там нужно будет именно фокусироваться на том, чтобы ответить на вопросы, которые есть в эссе. **Сопроводительное письмо** просто говорит о том, почему вы на эту позицию подаетесь и почему вас должны взять, показать немного мотивацию.

SF EDUCATION



Что у нас с вами есть в **сопроводительном письме**? Это **донести** какие-то **новые идеи**, которые вы в силу формата резюме не можете показать. То есть вы доносите новые идеи, вы что-то преподносите такого, чего не было. Тем не менее, у вас все равно должна быть какая-то связь с вашим резюме, но при всем при этом вы доносите новые идеи, которые в резюме вы не указали.

Потом вы **рассказываете свою историю**. Да, в резюме вы тоже можете построить свою историю, в общем и целом, вы можете подытожить ее. Но здесь вы можете конкретно в повествовательной форме рассказать свою историю, которая потом вам и рекрутеру поможет, условно говоря, завязать диалог.

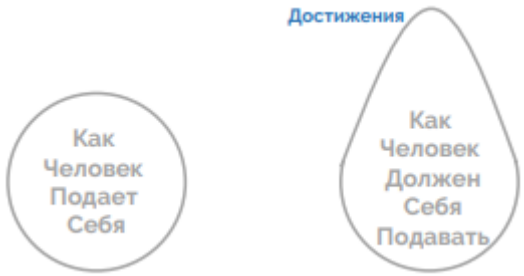
И последний момент – это **показать свои возможности**. В частности, какие возможности вы здесь покажете? Во-первых, вы покажете свои возможности писать, как вы уже правильно сказали. То есть самый эффективный вариант показать, что у вас хороший язык, это написать хорошее сопроводительное письмо. Потому что, еще раз говорю, как бы вы там не писали, что у вас Upper, Lower, Beginner, Intermediate English, то если ваше письмо не будет соответствовать нормам языка и не будет соответствовать правильной грамматике, стилистике, то до свидания, все то, что вы написали, будет абсолютно неважно.

Потом также стоит показать то, как вы умеете подытоживать свою работу. То есть в одном случае это было ваше резюме, в данном случае – это небольшой рассказ. Это тоже говорит о том, как вы можете создать нарратив о проделанной работе, нарратив о том, кто вы есть, нарратив о мотивации, нарратив о том, почему именно я, почему вы должны взять именно меня.

Как человек обычно подает себя? У меня был такой интересный опыт, сестра подавалась в различные вузы в США. И человек в свое время занял второе место на чемпионате мира по шахматам и пытался себя подать, как, знаете, такой **well-rounded person**. То есть в том плане, что вот я и это могу, и это могу, и это могу, и это могу, и это могу. Кто себя узнал? Кто пытается показать, что он такой **well-rounded person**, такой колобок, всесторонне развитый человек? Кто-то узнал, кто-то нет. Но смысл заключается в том, что какие-то вещи нужно бить в одну точку.

И то же самое касается того, **как вы должны себя подавать**. Должна быть какая-то вещь, которая действительно вас выделяет. То есть вы должны с самых первых слов до самых последних слов на что-то упирать. Вы должны понять, что, например, ваш опыт решения кейса будет иметь меньше значения, чем ваш опыт работы. То есть нужно действительно посмотреть, какие у вас есть достижения, и именно эти достижения выпячивать вперед в вашем сопроводительном письме.

Допустим, у меня есть достижения в сделках слияния и поглощения, у меня есть достижения в фотографии, у меня есть достижения в спорте, у меня есть достижения в наборе персонала из вузов. Это, конечно, все круто, но я буду в основном делать упор на свою последнюю работу, на то, что я действительно создаю отличные сделки и генерирую выручку для компании в **Asset Backed Securities** направлении. Соответственно, нужно понять, что вы будете выпячивать вперед, и именно то, что вы выпячиваете, оно должно проходить красной линией через ваше сопроводительное письмо. То есть вы должны постоянно возвращаться к тому же самому пункту, так сказать, бить в одну и ту же самую точку. Вы должны себя подавать, как такое яйцо. Не колобок, а яйцо.



SF EDUCATION

Структура сопроводительного письма



Давайте теперь поговорим про **структуру письма** и про то, что мы должны в эту структуру включать. В самом начале у вас должно быть три параграфа. Когда я говорю три параграфа, это условно три параграфа. Может быть, например, четыре параграфа или в редких случаях пять параграфов, это нормально. Но должно быть **три логических блока**.

Во-первых, с самого первого начала своего письма вы должны сказать, **кто вы есть**, чтобы я сразу же понял. Это тоже самое, как у нас было с нашим резюме, когда мы смотрели блок «Основное». То есть первое предложение, которое есть, вы себя представляете, вы говорите, кто вы есть, что вы из себя представляете.



В данном случае я напишу: my name is Vlas Lezin, I'm a Vice President at Goldman Sachs with Bachelor of Science in Computer Engineering and Computer Science and Master of Science in Finance. То есть сразу же понятно, кто я вообще есть, где я работаю, что я из себя представляю. Во-первых, я вице-президент, во-вторых, у меня есть такое-то образование.

Если вы студент, то вы должны писать: я студент такого-то курса. Если вы работаете, например, у вас есть несколько работ, то вы можете сказать: я – такой-то, работаю/работал тем-то, и у меня еще есть опыт вон там. Пример: я старший аудитор в EY с предыдущим опытом в оптимизации налогов там-то. То есть вы сразу же описываете, кто вы есть, с самого начала, потому что у человека наибольшее внимание в самом начале письма. Поэтому вы сразу же должны быстро человеку дать информацию, кто вы есть, что вы из себя представляете.

Также стоит использовать **неймдроппинг**. Если у вас реально какая-то крутая школа, типа вышки, Гарварда и так далее, вы студент, то вам это нужно указать. Видите, я сказал, что я Goldman Sachs, потому что для меня это важнее, чем,

например, то, что у меня восьмая программа в стране финансов. То есть вы должны, так сказать, удивить чем-то человеком. Поэтому вы можете сказать, где вы учились, где вы работаете, если компания реально крутая и реально крутой вуз.

И дальше у нас с вами идет связка. Я пишу: I believe that my combination of technology and business skills, experience, personal traits and passion for making a positive impact makes me a strong candidate for Nachalnik Position at Rohaue et Copoueta Capital. То есть я верю, что моя комбинация навыков в технологии и бизнесе, опыта личных качеств и тяги к созданию позитивного прибавочного продукта делает меня сильным кандидатом для позиции начальника «Рога и копыта». То есть в вашем первом предложении, в первом абзаце должно быть указано, кто вы есть, и дальше делается связка с последующим текстом. Это, по идее, все, что нужно делать.

По поводу **name dropping** еще хочу сказать. Многие люди совершают две ошибки. **Первая ошибка** – люди говорят, где узнали об этой позиции. Мне абсолютно плевать, где вы узнали про эту позицию. Потому что, если вы на нее подаетесь, вы про нее узнали. **Второй момент**, который люди часто совершают – это то, что вы рассказываете: вот я встретился с каким-то там Васей Пупкиным из вашей команды на одном из ивентов, и он мне сказал податься на эту позицию. Указывать чье-то имя человека, который работает в данной компании, стоит только в том случае, если я могу этому человеку позвонить и сказать ему: слушай, Джон, Вась, ты помнишь такого-то с такого-то ивента? То есть если он реально может что-то про вас сказать, то тогда указывайте. Если вы не уверены в том, что этот человек вас вообще помнит, в принципе, то не нужно его указывать. Это очень-очень важно.

По поводу первого параграфа еще раз говорю: не перегружайте, давайте только ту информацию, которую я могу узнать. Конечно, если вы пишете, что вы сын какого-то начальника, то это такой специфический кейс. Но так или иначе, если вы указываете чье-то имя, то нужно всегда указывать только в том случае, если этот человек может про вас что-то рассказать.

Теперь вопрос, если вы **меняете позицию**, например, переходите из одного направления в другое. У меня был случай, когда человек учился на доктора, в итоге его это все задолбало, и он интегрировался на позицию в инвестиционный банкинг именно в группу, которая занимается Health, компанию, которая связана со здравоохранением. И у человека было в письме все хорошо написано, что вот я учился на доктора, но моя жизненная позиция поменялась, и я хочу заниматься конкретными вещами. Там он расписал чуть побольше про свою ситуацию, но опять же, достаточно коротко, то есть это не был какой-то огромный параграф, но он написал в самом начале, почему он хочет поменять, и почему он считает, что его опыт может пригодиться. Он написал: работал в госпиталях, я видел, что там много неэффективности, и я понял, что я могу создавать больше пользы, если я займусь именно финансами для госпиталей. Человека наняли на эту позицию еще 3 года назад, нормально работает.

Второй параграф – это **Highlights**. То есть если в первом параграфе я говорю про свои technology, business skills, experience, personal traits и так далее, то тут я уже выделяю то, что у меня есть в моем опыте. То есть я подчеркиваю, что наиболее важно. **Второй логический блок** фокусируется именно на моих достижениях, на том, что я прорекламировал в первой части. То есть если я прорекламировал, что я вице-президент с такими-то навыками, то, соответственно, здесь я уже буду эти навыки показывать.

Здесь имеется два варианта, которые я покажу на основе тех писем, которые были мне присланы. **Первый вариант** – вы можете сделать просто одним **текстом**. **Второй** – вы можете использовать **Bullet Points**. Если вы используете Bullet Points, вы можете использовать вот это: To support my case or my claim I have a strong track record of creating value for both clients and the firm. И потом просто перечисляете, что у вас есть. Или вы можете сделать обычным текстом, опять же, все это покажу. Но смысл заключается в том, что вы здесь ваши достижения, то, что вы есть, кто вы есть в карьере, указываете в данном моменте.

Третий параграф – **Why this company**. Я покажу два примера. Один не на конкретную позицию, другой на конкретную позицию. И мы посмотрим, как они отличаются.

Как вы думаете, какая самая **большая ошибка**, которую люди совершают в этом параграфе или в этом логическом элементе? Самая большая ошибка, которую люди совершают – это то, что большинство людей пишет, почему все хотят работать в Goldman. Они говорят: я хочу работать в Goldman, потому что это главная компания в вашем направлении. И так понятно, что мы крутая компания, и ты мне это сообщаешь. То есть главное, что нужно сказать, это **почему именно ВЫ хотите быть в этой компании**, как опыт, который у вас есть, прикладывается к тем задачам, которые вы хотите решать.

Давайте сейчас проведем небольшое упражнение. Кто-нибудь напишите мне буквально пару слов про ваш опыт и куда вы хотите попасть, буквально одно предложение. **GE Sourcing Leader, Big 3**. Окей, у нас есть два человека, давайте оба разберем. У нас человек работает в GE, занимается закупками, условно говоря, занимается всем подряд, стратегическим менеджментом, suppliers и так далее. То есть у нас человек занимается именно такой корпоративной работой.

Смысл заключается в том, что можно подытожить свой опыт и сказать, что у меня есть опыт работы оптимизации процессов в одном данном предприятии, я знаю его in and out, то есть знаю его полностью от начала до конца. Но я понимаю, что меня одна корпорация ограничивает, и я бы хотел взять свои навыки и свой опыт на новый уровень, связать их с вашей компанией и создавать позитивный прибавочный продукт, making positive impact, на глобальном уровне. То есть мы связываем ваш опыт, который у вас был. Вы описываете, кто вы есть, вы описываете ваши highlights, потом вы говорите, что да, у меня есть опыт, мне это нравится, но я не хочу себя ограничить одной компанией, я хочу взять тот опыт и эти навыки, совместить с тем, что я научусь, работая на вашу компанию, и тем самым изменять мир к лучшему не только в одной компании, но и в других направлениях.

У нас еще один пример есть: опыт FNS, человек хочет перейти в стратегический консалтинг. В этом случае можно сделать так: он показывает, кто он есть, чем он занимался. И потом говорит: мне нравится то, что я делаю, но я считаю, что мне было бы более важно заниматься не проверками, а развиваться вперед.

Используя те знания, которые я получил, используя знания российского законодательства и то, как это вообще работает, я верю, что я могу совместить глубокие знания бизнеса, которые я получил, анализируя их, со знанием законодательства для того, чтобы предлагать решения для клиентов компании, которым эта компания поможет двигаться вперед.

Мы комбинируем тот опыт, который у нас есть, с той позицией, на которую мы подаемся, для того, чтобы делать что-то клевое.

Со **студентами** я покажу пример, там чуть проще. Там просто вы показываете свой опыт в ведении кейсов, и вы просто скромно говорите, что у меня есть какой-то фундамент, но я хочу его построить, я покажу пример, не переживайте. **Non finance background** – то же самое. Например, если у вас опыт в реальном бизнесе, то вы можете сказать, что мои знания бизнеса выделят меня из толпы, условно говоря. Я знаю, как вести бизнес, и я понимаю, что эти знания помогут мне лучше выполнять мою работу.

Например, когда человек, который был доктором и подавался на позицию аналиста, у него в конце сопроводительного письма было написано, что те знания, которые я получил в медицинской школе, помогут мне более четко и более правильно анализировать различные параметры различных госпиталей, различных здравоохранительных компаний, потому что я знаю, как это варится.

Вопрос: Какая должна быть длина письма?

Максимум три четверти страницы, то есть 75%, это то, что нормально читается, и все должно быть в параграфах.

Давайте возьмем пример из FNS в PE-фонд, человек сразу же замахнулся. Вы можете сказать, что мое знание налогового законодательства и различной юридической структуры компаний помогут компаниям вашим. То есть вы подчеркиваете свои скиллы, какие у вас есть знания, и вы можете сказать, что вот именно эти знания помогут компании в вашем портфеле находить более оптимальные методы налогообложения и управлять лучше рисками, что приведет

к большему возврату и к большей оценке данных компаний. Вы просто подводите итог и говорите, что вот у меня есть такой навык, я еще вот этому научусь, и это приведет вот к этому. То есть я верю, что я могу применить свои навыки для того, чтобы создавать дополнительный продукт, помимо всего остального.

Будьте скромнее, потому что я видел несколько **cover letters**, где человек только выходит с магистерской программы, и ты его читаешь и думаешь: как мы без тебя еще не развалились. Еще раз говорю, нужно реально смотреть на то, что у вас есть, и чему вы можете научиться. Вы должны понимать не только то, какие вы клевые, но и то, чему вы научитесь, и какой так сказать положительный прибавочный продукт можете создать.

И **в конце** для того, чтобы провести вставку, вы пишите: Please see my resume attached and I will be very thankful if presented an opportunity to prove myself in person. Посмотрите мое резюме в прикрепе, и я буду очень благодарен, если вы мне дадите возможность презентовать себя лично. То есть не нужно писать, что вы ждете ответа, я вам сам позвоню там и так далее. Просто пишите, что вы хотите следующий этап, это интервью, и что вы конкретно хотите на эту позицию.

Примеры письма

Идем дальше, смотрим на **примеры**, **Dos and Don'ts**. Читаем: пока я смотрел на возможную работу на таком-то веб-сайте, меня привлекла позиция Investment Banking Analyst в вашей компании, я узнал из описания, чем занимается Investment Banking Analyst. Прошлым летом у меня была возможность поработать в Venture Capital Firm, делал advisors. Я выучился, как использовать DCF-модели. Да-да-да, my participation, бла-бла-бла, бла-бла-бла, бла-бла-бла. Вот это то, как я бы его читал. Как уже кто-то сказал, что это какая-то вода. Чего у нас здесь с вами не хватает? То есть вот я вам реально показал, как я бы его читал. Ты кто? Ты кто вообще, да? Давайте посмотрим по абзацам.

Пример

While looking for potential jobs on [redacted] Career Network Website, I was attracted to the Investment Banking Analyst Intern position for XYZ Partners. I learned from the description on your website that your company acts as financial advisors to the small and mid-cap firms mainly in three sectors: energy, healthcare and industrials. I was eager to see that the Investment Banking Analyst position included working closely in a team with professionals and companies that involved in the energy sector because I have learned about this sector in particularly through my education as well as worked in this industry during my summer internship.

No INFO

Что мне сообщает первая часть? «Пока я смотрел на потенциальную работу на таком-то веб-сайте, меня привлекла такая-то позиция. Я изучил из описания на вашем веб-сайте, что ваша компания является финансовым советником для средних и малых компаний в трех секторах, энергия, здравоохранение и промышленность. И я был рад увидеть, что позиция Investment Banking Analyst включала в себя плотную работу с командой профессионалов и компаниями, которые связаны с энергетическим сектором, потому что я узнал про этот сектор через мое образование». И вот что-то вот это непонятно.

Человек просто переписывает вакансию. Какая мне разница, где ты нашел эту позицию, от бабушки ты про нее услышал, нашел на веб-сайте, вот серьезно. Потом он мне говорит, чем занимается моя компания. Но я уж наверняка знаю, чем занимается моя компания. Что ты мне сообщаешь? Чем мы занимаемся? No shit, я знаю, чем мы занимаемся. То же самое он мне описывает, чем занимается Investment Banking Analyst. Я писал описание этой позиции, я знаю, чем Investment Banking Analyst занимается. Это абсолютно понятно.

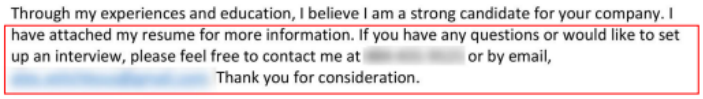
Что у нас в итоге получается? Что у нас нет абсолютно никакой информации. То есть здесь вообще ничего нет, я вообще не понимаю, зачем он мне это написал. Он мне вообще ничего не сказал. Он мне даже не сказал свое имя.

Last summer, I have been given an opportunity to work at a venture capital firm, RCC Ventures, that also acts as financial advisors to small and mid-cap firms in various industries, including the energy sector. I worked closely with a team of professionals on evaluation models, due diligence reports, financial proposals, and settlement agreements. Through my experiences, I have learned what it is like to construct a DCF model from the scratch and what details have to be considered when evaluating an energy sector company. It was essential to have strong quantitative skills, to pay close attention to details and to be able to meet the deadlines.

No INFO

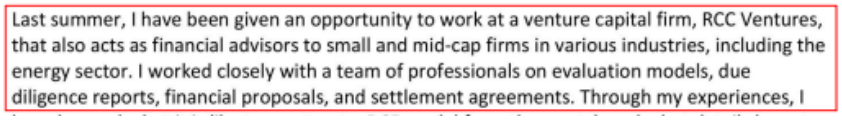
Дальше: «Я узнал, что такое моделировать DCF модель и что нужно использовать для энергетического сектора компании». Это, по идее, важный фактор, но мне это ни о чем не говорит, потому что непонятно, что конкретно ты замоделировал, как

ты это сделал. И вот эта информация для меня не являет никакого смысла. «И мне важно было иметь вот это и вот это, вот это и вот это». Но я и сам знаю, что для этого нужно.


Through my experiences and education, I believe I am a strong candidate for your company. I have attached my resume for more information. If you have any questions or would like to set up an interview, please feel free to contact me at [redacted] or by email, [redacted] Thank you for consideration.

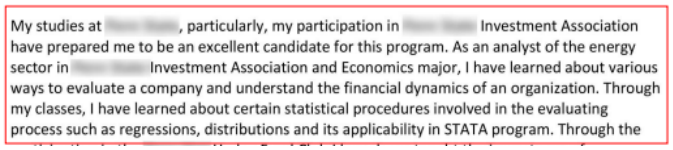
No INFO

И здесь то же самое: «Если у вас есть какие-то вопросы или хотите назначить со мной интервью, пожалуйста, законтактируйте меня по такому-то номеру или по такому-то email». Как вы думаете, в чем здесь проблема в данном параграфе? Это итак понятно, что если я захочу с тобой связаться, то уж, наверное, я как-нибудь найду.


Last summer, I have been given an opportunity to work at a venture capital firm, RCC Ventures, that also acts as financial advisors to small and mid-cap firms in various industries, including the energy sector. I worked closely with a team of professionals on evaluation models, due diligence reports, financial proposals, and settlement agreements. Through my experiences, I

What deals?
What volumes?

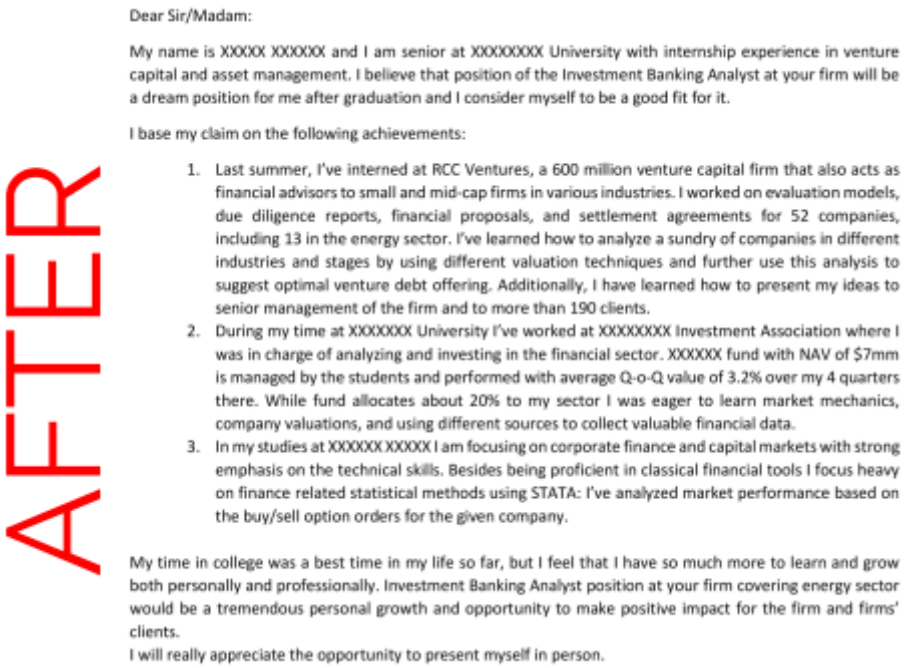
Дальше у меня возникает ряд вопросов. «Когда я работал в venture capital firm, которая является…» Я вообще не понимаю, что ты делал, какие сделки, зачем ты это делал, к чему это вообще привело. Да, ты работал. Но что означает worked closely? Что это означает, что ты делал, какие были сделки, к чему это вообще приводило, как это идет?


My studies at [redacted], particularly, my participation in [redacted] Investment Association have prepared me to be an excellent candidate for this program. As an analyst of the energy sector in [redacted] Investment Association and Economics major, I have learned about various ways to evaluate a company and understand the financial dynamics of an organization. Through my classes, I have learned about certain statistical procedures involved in the evaluating process such as regressions, distributions and its applicability in STATA program. Through the

What are the applications?
What problems have you solved?

Потом, опять же, когда он говорит здесь про свое обучение, то совершенно непонятно, чем человек конкретно занимался, какие проблемы он решал, к чему это привело. Возникает очень много вопросов и очень много бесполезной информации. То есть даже если я это прочитаю в итоге, то у меня все равно останется очень много вопросов. И вот мы с человеком это проработали и переписали. И вот что у нас получилось.

AFTER



Dear Sir/Madam:

My name is XXXXX XXXXXX and I am senior at XXXXXXXX University with internship experience in venture capital and asset management. I believe that position of the Investment Banking Analyst at your firm will be a dream position for me after graduation and I consider myself to be a good fit for it.

I base my claim on the following achievements:

1. Last summer, I've interned at RCC Ventures, a 600 million venture capital firm that also acts as financial advisors to small and mid-cap firms in various industries. I worked on evaluation models, due diligence reports, financial proposals, and settlement agreements for 52 companies, including 13 in the energy sector. I've learned how to analyze a sundry of companies in different industries and stages by using different valuation techniques and further use this analysis to suggest optimal venture debt offering. Additionally, I have learned how to present my ideas to senior management of the firm and to more than 190 clients.
2. During my time at XXXXXXX University I've worked at XXXXXXXX Investment Association where I was in charge of analyzing and investing in the financial sector. XXXXXX fund with NAV of $7mm is managed by the students and performed with average Q-o-Q value of 3.2% over my 4 quarters there. While fund allocates about 20% to my sector I was eager to learn market mechanics, company valuations, and using different sources to collect valuable financial data.
3. In my studies at XXXXXX XXXXX I am focusing on corporate finance and capital markets with strong emphasis on the technical skills. Besides being proficient in classical financial tools I focus heavy on finance related statistical methods using STATA: I've analyzed market performance based on the buy/sell option orders for the given company.

My time in college was a best time in my life so far, but I feel that I have so much more to learn and grow both personally and professionally. Investment Banking Analyst position at your firm covering energy sector would be a tremendous personal growth and opportunity to make positive impact for the firm and firms' clients.
I will really appreciate the opportunity to present myself in person.

Dear Sir/Madame – это классика. То есть в обращении не нужно писать Dear recruiting manager и так далее. В английском мы всегда пишем «Dear Sir/Madame», в русском просто «Здравствуйте». Мы говорим, что мое имя такое-то. Я senior в таком-то университете с опытом практики в venture capital и asset management.

И дальше идет: I base my claim on the following achievements. Как я и говорил, можно сделать bullet list, в котором я говорю, где я работал (RCC Ventures), что это за компания (600 million venture capital firm). Я работал над такими-то моделями для 52 компаний, включая 13 в энергетическом секторе. Я узнал, как проанализировать какие-то компании в разных стадиях и как, условно говоря, это использовать. Также я выучил, как презентовать мои идеи для senior management компании и также более чем 190 клиентам.

В таком-то университете я работал в Investment Associations, где я анализировал инвестиции в финансовый сектор. Такой-то фонд, с таким-то NAV, то есть сколько денег под управлением, 7 миллионов, который управляется студентами. Я этим занимался и сгенерировал 3,2% quarter-over-quarter в течение 4 кварталов. Данный фонд, условно говоря, выделял 20% от этих 7 миллионов для моего сектора.

И дальше мы фокусируемся на том, что делали на учебе. Мы пишем: my time in college было лучшим в своей жизни, но я чувствую, что мне нужно еще расти как персонально, так и профессионально. И позиция в вашей фирме, покрывая какой-то сектор, будет замечательной возможностью для персонального роста и возможности сделать позитивные, так сказать, прибавочные продукты для фирмы и для клиентов.

Какое из этих писем лучше и удобнее читать? Второе письмо реально дает мне информацию, оно говорит о том, что человек из себя представляет, сразу мне отвечает, чем человек занимался, что он делал в университете, что он изучал. Вся эта информация мне дается. Такое письмо проще читать, и оно сразу же дает мне понятие, чем человек занимался. И помните про красную линию, о которой я говорил? И человек здесь в первом пункте говорит Energy Sector, и внизу он говорит Energy Sector.

Теперь давайте отвечу на вопросы. «Причины, по которым не просматривают позицию?» – это означает, что позицию уже просто до этого закрыли, может быть, повесили для галочки, может, там различные есть моменты. Либо вы просто не подходите, ваше резюме и cover letter здесь вообще ни при чем.

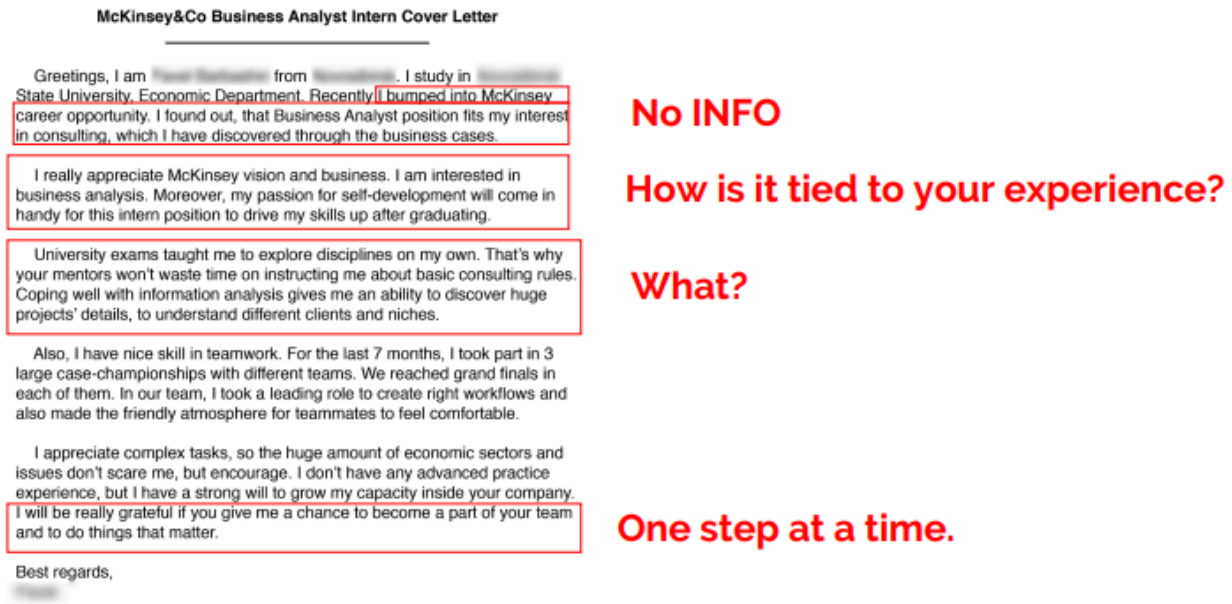
«В CL также как в CV указывать опыт в порядке приоритета или в хронологическом порядке?» Лучше показывать именно в порядке приоритета. Если вы, например, подаетесь на позицию energy sector, то вы должны указать то, где вы работаете именно energy sector. То есть тут именно важно выделять то, что наиболее релевантно.

Жирный шрифт мы можем использовать, можем что-то выделить, но это не обязательно, особого значения это не имеет. Если у вас нет никакого опыта по позиции, есть смысл указывать другой опыт, кто вы есть, соответственно, нужно работать с тем, что у вас есть.

Давайте рассмотрим еще одно письмо, человек подается на позицию Business Analyst, пишет Intern Cover Letter, это все нормально. «Я – такой-то, такой-то» –уже хорошо. «Я изучаю там-то, там-то Economic Department, I bumped into

McKinsey career opportunity, то есть я вмазался в возможность работы на McKinsey, я изучил то, чем занимается Business Analyst. Я очень ценю видение и бизнес McKinsey, я заинтересован в анализе бизнеса, более того, бла-бла-бла. University Exam taught me to explore disciplines on my own. У меня есть хороший teamwork, последние 7 месяцев я принял участие в трех больших чемпионатах, бла-бла-бла, что-то я делал». Окей, все, я это письмо перестал читать.

Какие проблемы в данном письме? «Язык неофициальный» – согласен. «Нет конкретики, что человек делал» – да, хорошо. Что еще? «Нет телефона и почты» – это будет у вас в резюме написано. «Почему именно он, не выровнено» – окей, согласен. То есть, другими словами, здесь нет абсолютно никакой информации.



Человек сказал, что вот я увидел возможность работать на McKinsey. Окей, увидел. И что дальше? Что мне эта информацию дает? Понятно, что раз ты подаешься, ты ее где-то нашел. Второй абзац – опять же, непонятно, почему именно вы хотите попасть на эту позицию, то есть это вообще никак не связано. Дальше я вообще не понимаю, что это такое: That's why your mentors won't waste time on instructing me about basic construction rules. Что это вообще, о чем ты, родимый? И в самом низу он говорит, что в данном моменте фокусируется на том, чтобы становиться частью вашей команды. Не нужно сразу же говорить: вот наймите меня. Если вы что-то пишете про следующие шаги, то пишите именно про интервью.

AFTER



McKinsey & Co Business Analyst Intern Cover Letter

Dear Sir/Madam,

My name is XXXXX XXXXXX and I am a senior student at the XXXXXX XXXXXX University with entrepreneurship experience and strong record of accomplishments in case championships. I believe that my combination of academic background, professional experience and desire to solve hardest problems makes me a strong candidate for the Business Analyst position at your firm.

I always thought that a good career starts with good education. Hence, I have always maintained my grades above 4.5 and secured the state scholarship after my first year. After that, I have realized that I need to educate myself more about problem-solving skills by attending case-championships and creating simple solutions for the most complex problems in the world.

In the last year, I have participated in **three** large case championships always taking a **top-5** spot with my team. These cases ranged from branding strategy for Unilever to promoting new smartphone applications for 2GIS. In these activities, I have self-assigned myself to do market analysis, financial modeling and strategy for the technical solutions.

I continued gaining relevant experience by participating in launching the new business in FMCG space where I raised 700k of capital, developed initial launch strategy, secured **44** contracts, and created brand identity. I had to wear many hats and solve problems that I knew no solutions for and had to develop them on my own. Subsequently, I was hired to be a part of the team launching a new **small-cap consulting** company where I am responsible for attracting first customers, building customers pipeline and creating operating workflows.

While I am proud of my achievements, I understand that my career is just starting, and, frankly, I cannot imagine a better place to grow that McKinsey. You firm solves the most complex problems in the world while attracting the best global talent – creating a perfect environment for someone like me to transform my limited knowledge and experience into the lifetime of changing the world for the better.

I am attaching my resume for your reference and I will be honored if I am given an opportunity to present myself in person.

Sincerely, XXXXX XXXXX

И, соответственно, вот то, как мы с вами это переписали. Видите, здесь чуть больше параграфов, но при всем при этом они написаны языком, а не bullet points, мы здесь использовали жирный шрифт, потому что чуть другой формат. И давайте посмотрим, во что у нас это превратилось.

Как я вам и говорил, сначала у нас идет **front-loading**, сразу же говорится, где мы работаем: entrepreneurship experience and strong record of accomplishments in case championships. То есть мы сразу же говорим, чем человек занимался, что он делал много кейсов, он над этим работает. И вот, видите, тут он как раз студент и пишет: I believe that my combination of academic background, professional experience and desire to solve hardest problems makes me a strong candidate for the Business Analyst position at your firm.

То есть что мы тут делаем? Мы в начале говорим **academic background**, потом говорим **professional experience** и **desire to solve hardest problems**. То есть первая часть, **entrepreneurship experience**, это первые два параграфа. Если мы с вами посмотрим, то мы сначала говорим наш про **academic background**, и мы в

academic background запихиваем как нашу учебу, так и наши кейсы. Потом мы добавляем наши **professional experience**. И в конце мы уже говорим, почему мы хотим работать. И это все сделано в виде, так сказать, хорошего нарратива.

«Я всегда считал, что хорошая карьера начинается с хорошего образования, поэтому я всегда поддерживал свои оценки выше 4.5 и получил бюджетное место после моего первого года. После этого я понял, что мне нужно обучать меня в большей степени по поводу решения проблем, навыков решения проблем, и я стал посещать различные кейсы чемпионата и создавать и навыки для решения наиболее сложных проблем с наиболее простыми решениями. И в прошлом году я занимался такими-то case championships, где мы занимали топ-5 мест везде». Тут мы описываем, в чем заключались наши кейсы и чем конкретно ты занимался.

Дальше у нас говорится, в чем у человека есть опыт, то есть он поднял такой-то капитал, занимался small-cap consulting. И потом уже в конце мы пишем: While I'm proud of my achievements, I understand that my career is just starting, and, frankly, I cannot imagine a better place to grow than McKinsey. То есть несмотря на то, что я горжусь своими достижениями, я понимаю, что моя карьера только в самом начале, и, если честно, я не могу представить лучшее место для роста, чем McKinsey. Ваша фирма решает самые сложные проблемы в мире и привлекает лучших людей, создавая идеальную среду для кого-то, как я, для того, чтобы трансформировать мои ограниченные знания и опыт в жизнь, которая будет менять мир к лучшему.

Можете это где-то использовать, я считаю, что это довольно-таки хороший английский: your firm solves the most complex problems in the world while attracting the best global talent – creating a perfect environment for someone like me to transform my limited knowledge and experience into the lifetime of changing the world for the better.

Другими словами, мы здесь с вами сказали, что у нас ограниченный опыт. И мы говорим то, что как бы и все знают, что компания решает most complex problems in the world, но мы это привязываем к тому, что именно эта среда поможет мне расти.

Стало ли легче читать, улучшилось ли письмо? Причем, заметьте, опять же, никакой опыт мы не придумали.

У нас есть вопросы. «Если ты пишешь кому-то по наводке, стоит ли указать, откуда ты в курсе этой вакансии?». Если это какой-то конкретный человек, который может вас узнать, то пишите. Если этому человеку можно написать и спросить про вас, то можете указать. «Какое вообще время жизни кейсов, через сколько лет они нивелируются?» Мне кажется 2-3 года.

«Слышал, но не проверял, что большие компании имеют ПО, который скринит CV с сопроводительными письмами, скринит action слова, потом смотрит HR» – я о таком слышал, и насколько я знаю, это нифига не работает. Это работает только для IT-компаний, которые ищут конкретные навыки, Java и так далее. Скринить CV-шки и сопроводительные письма крайне тяжело, потому что, если вы их сделали, например, в PDF, то как вы их будете скринить.

Помните, что вам **не нужно подгонять идеальный опыт**, вы **не должны иметь идеальный опыт**. Все, что вы должны иметь, вы должны потреблять тот опыт, который у вас есть, с максимальной выгодой для себя.

Надеюсь, наше занятие было полезным, вы поняли, зачем существует CL, какие ошибки не совершать, что нужно делать, как связывать свой опыт, как правильно его подавать. Всем спасибо, всем до новых встреч.