

Единственное, что может вызвать интерес к Вам со стороны работодателя, так это четкий, информативный и конкретный ответ на вопрос: **«Как Ваш опыт, знания и навыки помогут Вам решать задачи на той должности, на которую Вы претендуете?»**

Где найти ответ на этот вопрос?.. Абсолютно вся информация отражена в вакансии работодателя, поэтому Вам необходимо изучить всю вакансию и буквально выучить ее наизусть, особое внимание уделяя требованиям к кандидату и предполагаемым обязанностям.

Следующий Ваш шаг будет заключаться в выделении ключевых конкурентных преимуществ (ККП), то есть Ваших возможностей, которые лежат в сфере интересов и потребностей работодателя. Ваши ККП могут лежать в любой из этих областей:

- жизненный опыт (если мало рабочего опыта);
- рекомендации бывших работодателей;
- опыт и знания других людей, к которым у Вас есть доступ;
- Ваш личный опыт;
- Ваши результаты и достижения в работе;
- Ваши знания, навыки и умения;
- Ваши личные связи, знакомства и контакты;
- Ваши способности, возможности.

Причем все это Вы должны описать словами и фразами, которые работодатель использовал в своем же объявлении о вакансии. Например, Вы работали в отделе по работе с корпоративными клиентами, а в вакансии указано: «Необходим опыт общения с первыми лицами компаний или опыт работы с юридическими лицами или еще как-то». Суть одна, но слова разные, естественно, это формализм, но смысл в данном случае заключается в том, что Вам надо говорить с работодателем на одном языке – так он лучше Вас поймет. При этом не стоит врать, используя из вакансии то, чем Вы никогда не занимались.

И, наконец, мы подошли к заключительному этапу подготовки Вашего индивидуального пробивного резюме, и заключается он в следующем. Вам необходимо профильтровать свое резюме и оставить в нем только ту информацию, которая тем или иным образом поможет ответить работодателю на вопрос: **«Зачем ему нанимать именно Вас и именно на эту должность?»**

Всего лишь одна визитка с Вашим именем и телефоном и одной фразой вроде «Я успешно решал задачи такого-то рода, и мне удалось добиться роста на двадцать процентов» произведет гораздо большее впечатление, чем многостраничное резюме с подробным перечислением Вашего функционала, личных качеств, тренингов и другой шелухи, которая для данного работодателя не имеет никакого значения. Другими словами, не надо писать о том, что Вы когда-то делали, лучше напишите Ваши конкретные достижения, например:

- **Мне удалось увеличить то-то и настолько...**
- **Я реализовал такой-то проект, что привело к тому-то...**
- **За мои успехи я был повышен до такой-то должности...**

Естественно, написание индивидуального пробивного резюме потребует от Вас определенных усилий и времени, так как писать индивидуальное резюме придется столько раз, сколько подходящих вакансий Вы найдете, но, поверьте, это того стоит.

С УВАЖЕНИЕМ,
КОЛЛЕКТИВ ЦЕНТРА ЗАНЯТОСТИ!