П’ять складових успішного резюме*

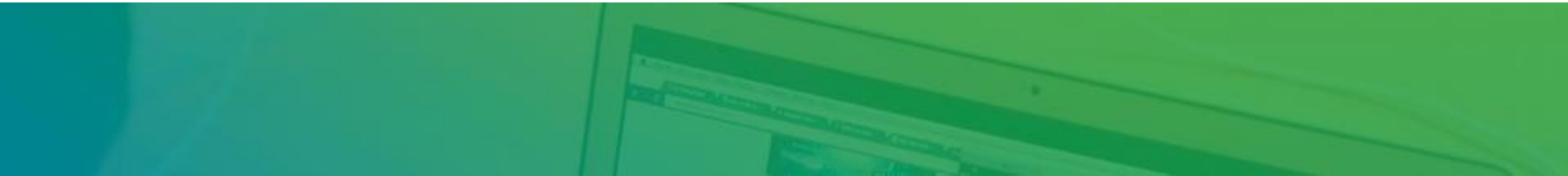
***суб'єктивна думка за підсумками 100+ співбесід**

Про доповідача

Оксана Басманова

- маркетинг-менеджер компанії TEAM International (з 2008 року)
- к.е.н., доц. каф. економіки і права НУА (з 2009 року)
- випускниця НУА, БУ-2003

ua.linkedin.com/in/basmanova
oksana@teaminternational.com

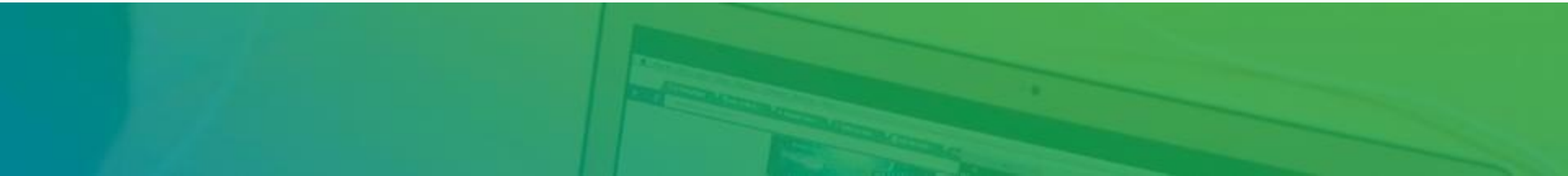


№1

Резюме повинно відповідати вакансії

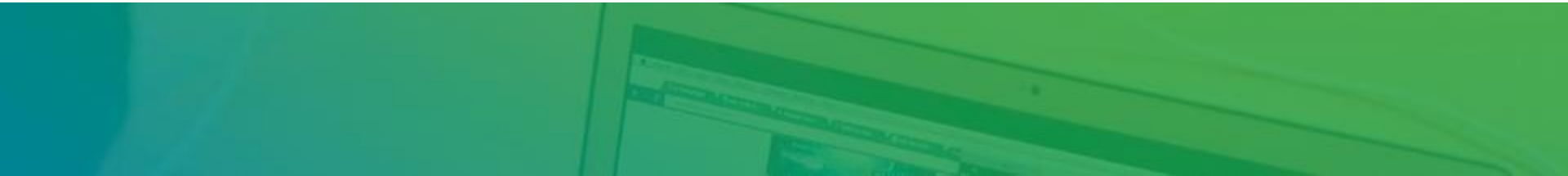
1. Висвітлюйте докладно лише ті досвід/знання/вміння, які важливі для вакансії, що шукаєте

2. Якщо пишете Ваші цілі, інтереси тощо, вони теж повинні відповідати вакансії



Найтиповіші помилки:

1. Вакансія Junior Sales, а в резюме докладно описуються досвід, навички та досягнення у сфері фінансового аналізу
2. Вакансія Junior Sales, а метою кандидат вказує здобуття вакансії у сфері маркетингу та PR
3. Готуючи документи, кандидат не зайшов на сайт компанії, нічого про неї не дізнався

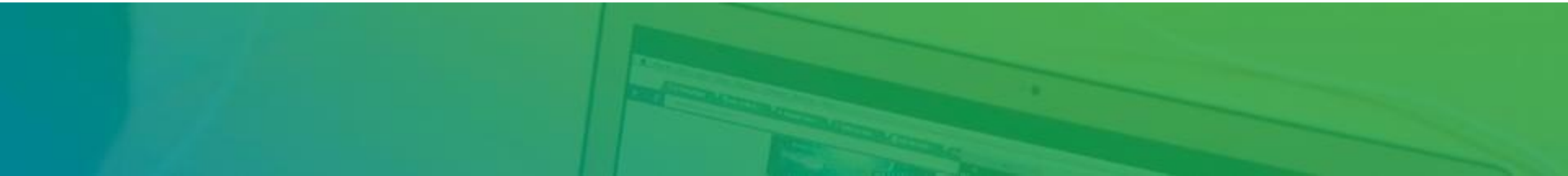


№2

Резюме має відповідати дійсності

1. Описуючи навички, не перебільшуйте

2. Описуючи свої особисті якості, давайте менше красивих і соціально-позитивних слів, будьте готові навести приклад до кожної своєї характеристики

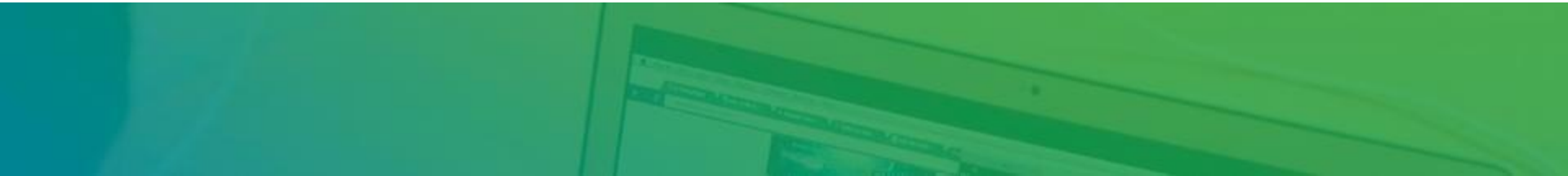


№3

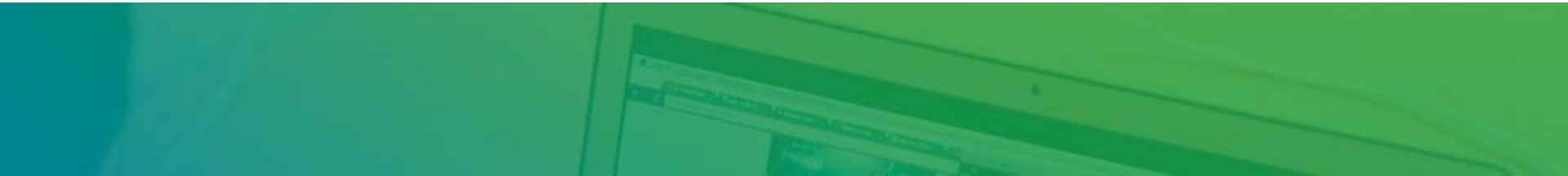
Форматування

1. Знайдіть свою золоту середину, коли форматування не заважає, а підкреслює структуру та ключову інформацію резюме.

2. Намагайтеся вмістити всю інформацію про себе на одній сторінці – так простіше сприймати



інформацію

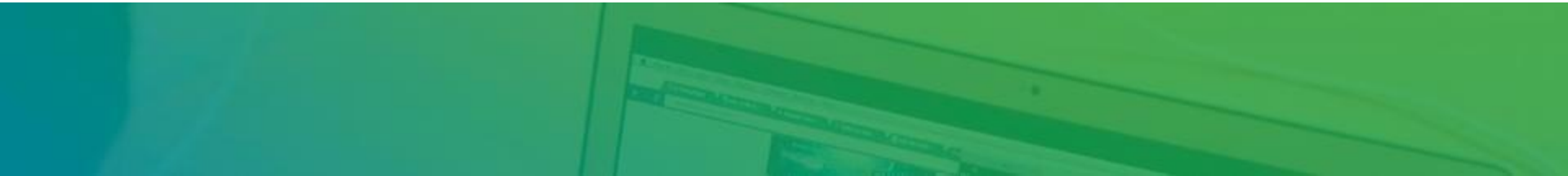


№4

Фотографія

1. Якщо додаєте фото в резюме на ділову вакансію, то дотримуйтесь ділового стилю

2. А ще краще - напишіть мотиваційний лист, він представить вас роботодавцю професійніше, ніж фото

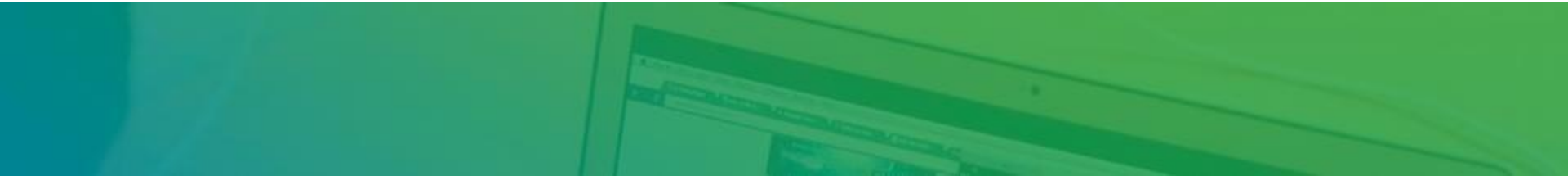


№5

Орфографія

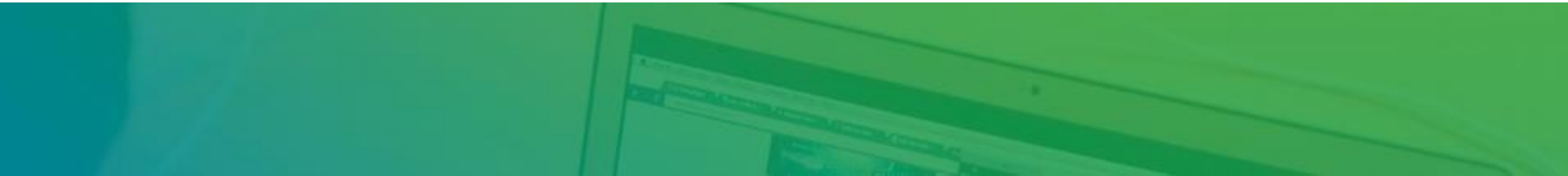
Рідкісне резюме не містить опечаток.

Будьте унікальні, увімкніть у Word перевірку орфографії у всьому документі 😊



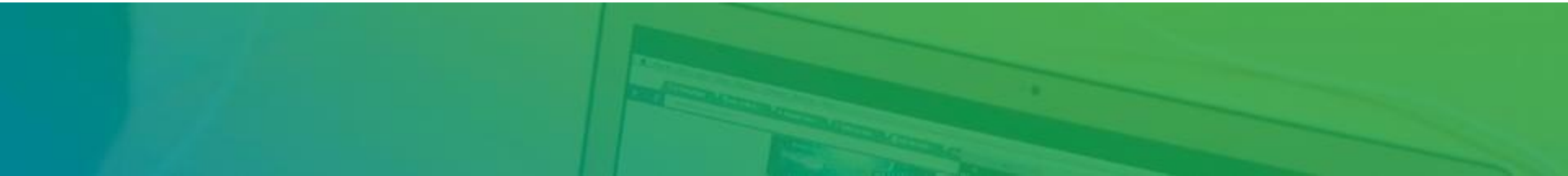
Аналіз резюме

- Приклад 1
- Приклад 2
- Приклад 3



Your Resume in English

- Recommendations by Harvard University Faculty of Arts & Sciences Office of Career Services
- Do not translate your native language resume, start writing in English
- No picture, no date of birth, no marital status

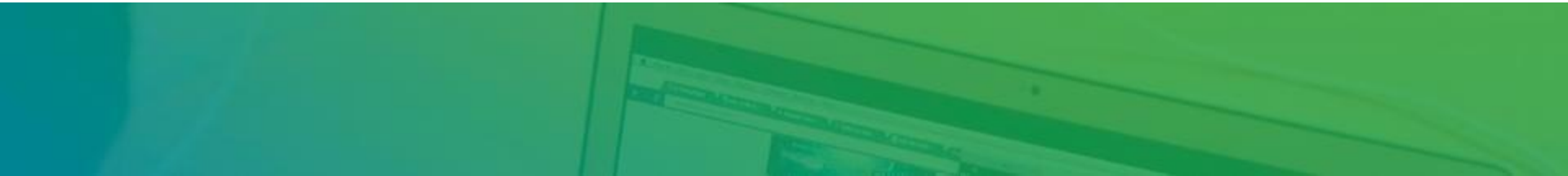


LinkedIn – Ваше публічне резюме

Рекомендоване домашнє завдання:

- Зареєструватися та створити свій профіль у LinkedIn (якщо ще цього не зробили)
- Запросити мене до контактів (ua.linkedin.com/in/basmanova)

Якщо будуть питання – із задоволенням підкажу, як краще оформити профіль у LinkedIn



TEAM International – Our Services

Custom Application Development

On-time, on-target, on-budget custom application development services

QA & Testing

Comprehensive suite of services to assist in delivering quality software products

Application Configuration

Solutions to handle changes in software projects and maintain software integrity

About TEAM

Headquartered in the US

300 employees worldwide

50% Half of them has started as students or recent graduates

CMMI 3, Microsoft Partner, IAOP Global 100

Microsoft
Registered Microsoft Partner

CMMI DEV /3 SM
Exp. 2017-07-25 / Appraisal #22720

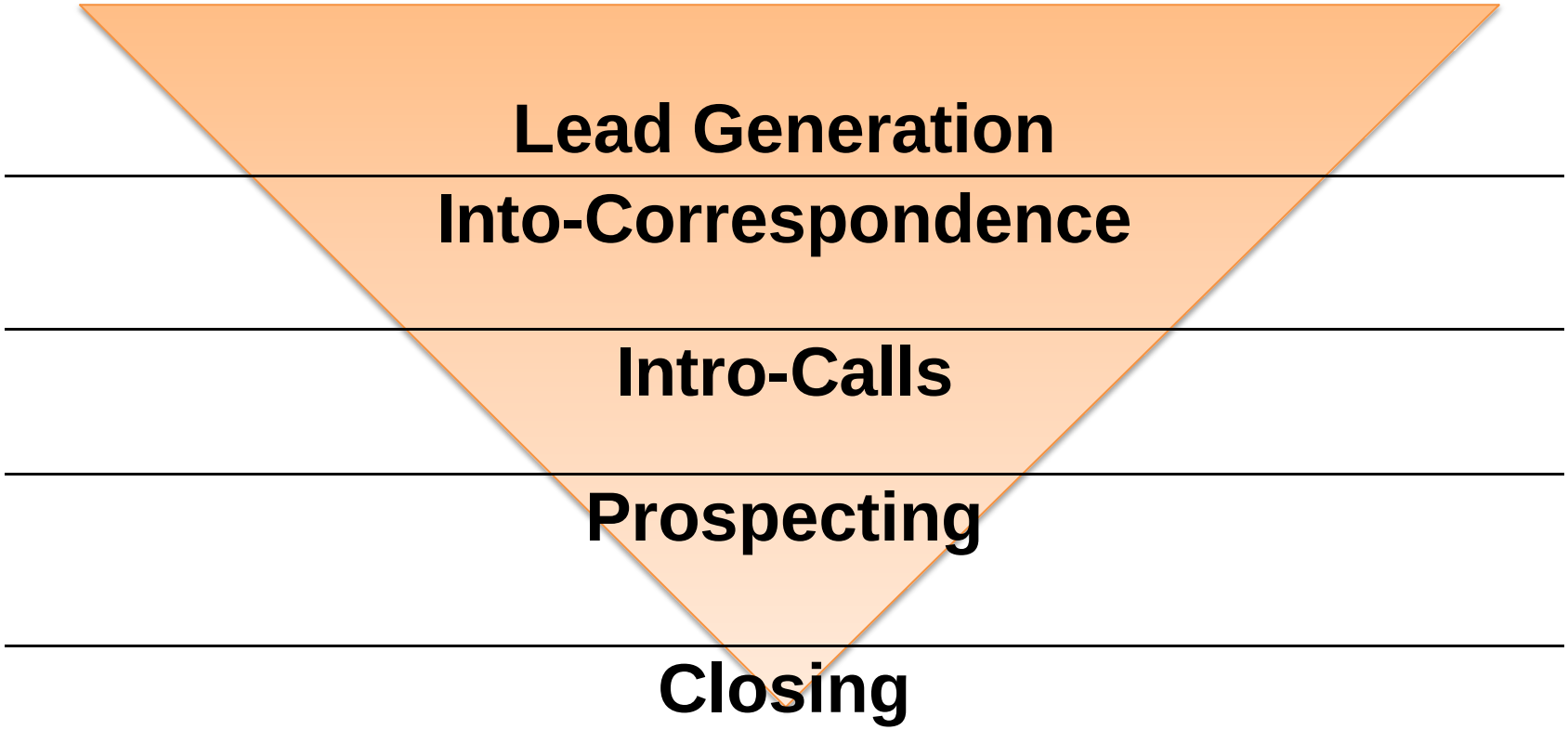
2015 SOFTWARE MAGAZINE 500 COMPANIES

2016 IAOP The Global Outsourcing 100

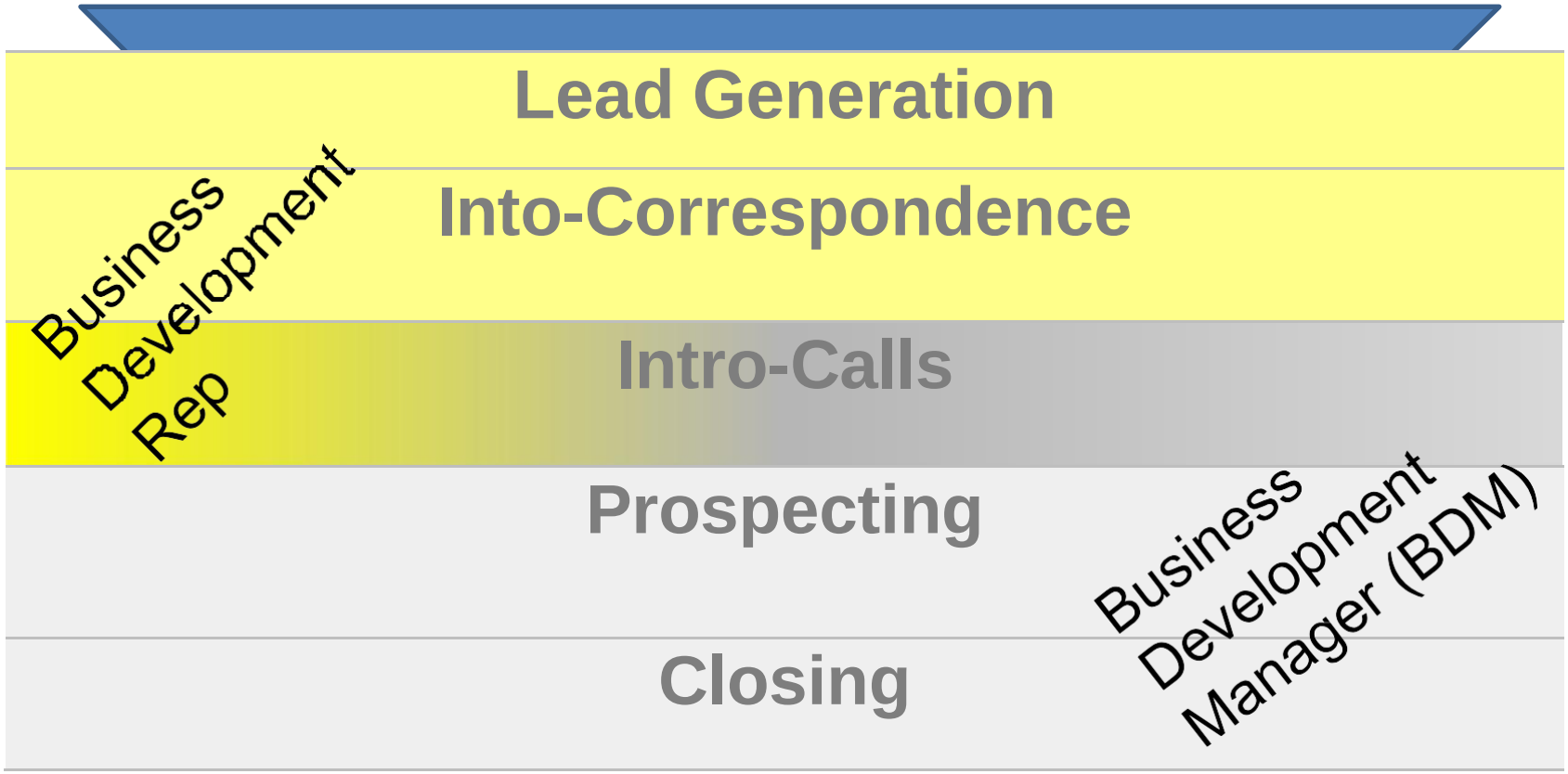
Who is Business Development Representative (BDR)

1. BDRs start the sales cycle.
2. BDRs are responsible for lead generation in LinkedIn – offering TEAM services to potential clients.
3. BDRs communicate with potential clients in written.
4. BDR’s goal is to schedule an intro call and/or meeting with potential client and BDM.
5. Further follow-ups BDR and BDM are doing together.

Sales Process (Funnel)



BDRs and BDM work as a team



Main Requirements for BDR Candidates

1. Desire and ability to work FULL TIME
2. Internet search skills
3. MS Office (MS Excel in particular)
4. Upper Intermediate English
5. Attentive to details and organized
6. Quick learner

In TEAM Sales Department WE OFFER

1. Practice you English, gain Sales skills
2. Work in the international team
3. Learn from professionals
4. Combination of team and individual work
5. Results-based compensation
6. Western management style
7. Comfortable environment

How to become a

Business Development Representative

at TEAM International

1. Fill the **application form**

2. Create your **CV** and send it to **hr@teaminternational.com**

3. Pass the **interview** successfully

4. Get a **job offer**

TEAM INTERNATIONAL

Contact us

teaminternational.com

hr@teaminternational.com

facebook.com/teamintl

twitter.com/TEAM_Intl

WORK HARD PLAY HARD!