



Вакансии, форма занятости, резюме, собеседование, трудовой договор



Поиск вакансий

- 1) Знакомые, друзья, родственники
- 2) Кадровые агентства и карьерные консультанты
- 3) Социальные сети
- 4) Конкретные компании и организации
- 5) Биржа труда
- 6) Предложения от сузов
- 7) Сайты по поиску работы



работа.ру





Формы занятости

1

- По трудовому договору
- ИП
- Владельцы подсобных хозяйств, которые торгуют по договорам
- Гражданско-правовые акты
- Избранные, назначенные на утвержденную должность (с оплатой труда)
- Военнослужащие
- Студенты-очники
- Временно нетрудоспособные
- Учредители или участники организаций, получающие доход
- Члены фермерского хозяйства

2

Самозанятые



Резюме

! Прежде чем посылать резюме в компанию постарайтесь найти и изучить информацию о ее деятельности, корпоративной политике, понять ее принципы работы с персоналом и основные требования к кандидата

Резюме должно быть:

- правдивым
- кратким и читабельным
- для разных вакансий (специальностей) разное
- раскрывающим ваши достоинства, специфические навыки и знания



Хронологическое резюме



Фото, полуофициальное,
официальное

Опыт работы в обратном
порядке. Основные достижения
на рабочем месте.

**В случае отсутствия опыта
работы, указываете:**

- производственную практику на старших курсах;
- летнюю работу;
- помощь преподавателям в вузе;
- частную предпринимательскую деятельность;
- временную работу в проектах;
- неоплачиваемую работу возможно, участие в организации конференций,
- работу в общественных или благотворительных организациях

Образец резюме сторожа, вахтера

Фото:

Фамилия Имя Отчество
Дата рождения: xx.xx.xxxx
Адрес проживания: город, район, улица, дом/кв
Телефон: ++ (***).***.***
E-mail: familia_imia@mail.ru

Цель:

- Соискание должности сторожа, вахтера
- Занятость: сменный график

Опыт работы:

Август 2012 г. – декабрь 2017 (5 лет 2 месяца):
Компания: агропромышленный комплекс «Звезда» (поставка минеральных удобрений), г. Саранск
Должность: сторож
Функциональные обязанности:

- контрольно-пропускной режим;
- патрулирование территории;
- обеспечение сохранности имущества на объекте;
- проверка автотранспортных средств.

Октябрь 2010 – август 2012 гг. (1 год 11 месяцев):
Компания: охранный агентствo «Зубр» (охрана жилых комплексов, частных домов), г. Саранск
Должность: сторож
Функциональные обязанности:

- обеспечение контрольно-пропускного режима на территорию жилого комплекса;
- обеспечение сохранности имущества на объекте;
- патрулирование территории.

Январь 2000 – май 2010 гг. (9 лет 5 месяцев):
Компания: грузовое СТО «Формула» (грузовой автосервис), г. Саранск
Должность: автослесарь
Функциональные обязанности:

- диагностика неисправностей;
- ремонт и обслуживание грузовых автомобилей как отечественного, так и иностранного производства;
- сборка-разборка грузовых автомобилей.

Образование:
Сентябрь 1990 – июнь 1993 гг.: «Саранский Колледж Отраслевых Технологий Строительства и Транспорта», г. Саранск, специальность: автомеханик (дневное отделение).

Профессиональные навыки:

- навыки рукопашного боя;
- навыки оказания первой медицинской помощи;
- уверенное владение компьютером и интернетом.

Персональная информация:

- фамилия имя и отчество;
- дату рождения;
- контактную информацию: мобильный телефон, адрес электронной почты

Цель – вакансия.
Можно указать желаемую заработную плату

Образование, курсы повышения квалификации, дополнительное образование



Функциональное резюме

Описываете не должностные обязанности, а напрямую связываете результаты с навыками



Имя Фамилия

Москва ♦ (123) 456-78-90 ♦ ivanivanov@somedomain.ru

Региональный менеджер

Профиль

Опыт управления отделом продаж (15+). По итогам 3-х лет работы получил продвижение на позицию региональный менеджер с увеличением зоны ответственности. Этого удалось добиться благодаря созданию сильной команды продаж и определению потребностей бизнеса клиентов и партнеров компании.

Выполнял hr-обязанности руководителя: рекрутинг, проведение ассесмент-центров, адаптация, обучение на рабочем месте. Имею опыт успешной интеграции, развития навыков продаж у новых сотрудников.

Навыки

- | | | |
|-------------------------------|--------------------------|------------------------------------|
| ♦ FMCG-продажи | ♦ Управление командой | ♦ Коммуникативность |
| ♦ Прямые продажи | ♦ Проведение презентаций | ♦ Переговоры |
| ♦ Стратегическое планирование | ♦ Продвижение | ♦ Бюджетирование и прогнозирование |
| ♦ Управление продажами | ♦ Лидерство | ♦ Розничные продажи |
| ♦ Тайм-менеджмент | ♦ Проактивность | ♦ Оптовые продажи |
| | | ♦ B2C Продажи |

Достижения

ПРОАКТИВНОСТЬ | РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ | ПЕРЕГОВОРЫ | ПРОДВИЖЕНИЕ

- ♦ Результаты по итогам первого года работы в «ABC»: рост товарооборота: sell in — 15%, sell out — 26%.
- ♦ Получил продвижение на позицию регионального менеджера в «ABC» по работе с ключевыми клиентами с 01.08.2013 г. с новой зоной ответственности — регион Урал.
- ♦ Имею уникальный опыт работы в проекте startup в компании «XXX». Сформировал за 6 месяцев работы активную клиентскую базу — 75 торговых точек.
- ♦ Сократил дебиторскую просроченную задолженность на 35% благодаря упрощенной схеме процесса возврата продукции от клиентов.
- ♦ Выполнил задачу по снижению наценки с 30% до 15—20% за счет проведения переговоров и подписания новых дополнительных соглашений с ключевыми клиентами.
- ♦ По итогам 2005 г. получил награду в номинации «Лучший торговый представитель» за максимальный процент выполнения плана продаж.
- ♦ По итогам 2002 г. в компании «XXX» получил звание «Лучший по профессии» по самым высоким показателям работы группы: объем продаж, рост активной рабочей базы клиентов, минимизация уровня дебиторской задолженности.
- ♦ В 2002 г. в компании «YYY» принимал активное участие в запуске инновационного проекта по новой схеме прямых продаж. результаты.



Комбинированное резюме



Имя Фамилия

Москва ♦ (123) 456-78-90 ♦ ivanivanov@someomain.ru

Региональный менеджер

Опыт управления отделом продаж (15+). По итогам 3-х лет работы получил продвижение на позицию региональный менеджер с увеличением зоны ответственности. Этого удалось добиться благодаря созданию сильной команды продаж и определению потребностей бизнеса клиентов и партнеров компании. Выполнял hr-обязанности руководителя: рекрутмент, проведение ассесмент-центров, адаптация, обучение на рабочем месте. Имею опыт успешной интеграции, развития навыков продаж у новых сотрудников.

ОБРАЗОВАНИЕ

МГУ, 2005

Курсы: Группа ТОПР: «Экономика и финансы для нефинансовых менеджеров»
Sellwell: «Управление: Осознанное влияние на сотрудников», «Эффективное лидерство».

ОПЫТ РАБОТЫ

ABC КОМПАНИЯ, г. Москва

Региональный менеджер 2012 - 2014

- По итогам первого года работы выполнил план продаж на 120%, план закупа на 126%.
- Получил продвижение на позицию регионального менеджера по работе с ключевыми клиентами с новой зоной ответственности — регион Урал с 01.08.2013 г.

DCF КОМПАНИЯ, г. Москва

Региональный представитель 2007 - 2012

- Вывел дистрибьюторов территории в лидеры по продажам и построил успешные долгосрочные отношения с ключевыми клиентами.
- Получил награду по итогам 2008 г. в номинации «Лучший региональный представитель» за максимальный рост продаж +47%.

ГРУППА КОМПАНИЙ, г. Москва

Региональный представитель 2006 - 2007

ГРУППА КОМПАНИЙ, г. Москва

Региональный менеджер 2005 - 2007

ГРУППА КОМПАНИЙ, г. Москва

Торговый представитель 2003 - 2005

Имя Фамилия

Резюме, стр 2

Региональный менеджер

Навыки

- Лидерство
- Коучинг
- Стратегическое планирование
- Проактивность
- Аналитическое мышление
- Управление продажами
- Нетворкинг
- Коммуникативность
- Переговоры
- Бюджетирование и прогнозирование
- Розничные продажи

КОММУНИКАТИВНОСТЬ | НЕТВОРКИНГ

- Построил сеть контактов и установил долгосрочные отношения с деловыми партнерами и ключевыми клиентами компании.

ПРОАКТИВНОСТЬ | РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ | ПЕРЕГОВОРЫ

- Рост продаж составил 220%. Заключил 12 договоров с новыми крупными игроками на рынке.
- Сократил просроченную задолженность на 35% благодаря упрощенной схеме процесса возврата продукции от клиентов.
- Выполнил задачу по снижению наценки в федеральных сетях с 30% до 15% за счет проведения переговоров и подписания новых дополнительных соглашений с ключевыми клиентами.

ЛИДЕРСТВО | КОУЧИНГ

- Вывел дистрибьюторов территории в лидеры по продажам.
- По итогам 2002 года в компании «XXX» получил звание «Лучший по профессии» по самым высоким показателям работы команды: объем продаж, рост активной рабочей базы клиентов, минимизация уровня дебиторской задолженности.

STARTUP

- Опыт работы в проекте startup в компании «ABC». Отвечал за 1/4 часть региона. За 6 месяцев работы сформировал первую клиентскую базу в количестве 75 торговых точек. Выполнил план продаж на 150%.
- В 2002 году в компании «DCF» за 3 месяца внедрил новый проект и выполнил план продаж на 120%.

Технические навыки

- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Adobe Creative Cloud
- Microsoft PowerPoint

Языки

- Русский - родной
- Английский - свободное владение



Собеседование. Как подготовиться



Подготовка: чистая голова, укладка,
чистая опрятная одежда, чистая обувь.

Не опаздывать!

Спокойствие, только спокойствие

выпейте воды, прижмите
стопы к полу, используйте
«талисман», дыхательные
упражнения

Самопрезентация

продемонстрируйте
совпадение
мировоззрения,
расскажите о релевантных
качествах и опыте,
сработайте на
опережение: «Я хочу
работать у вас, потому
что...»

Не «что», а «как»...

говорите четко и
уверенно, улыбайтесь
изнутри, следите за
мимикой и жестами

Назовите ваши слабые стороны

будьте в меру
самокритичны,
продемонстрируйте навык
антикризисного и
аналитического
мышления, покажите
знание рынка зарплат и
адекватную оценку своего
профессионализма



Структура проведения собеседования

Продолжительность: 20–60 минут

- 1-я часть. Знакомство. Установление контакта (до 3х минут).
- 2-я часть. Вступление. Краткий рассказ рекрутера о компании и вакансии (5–7 минут).
- 3-я часть. Основная. Вопросы кандидату (10–40 минут).
- 4-я часть. Завершение. Вопросы кандидата (5–7 минут).
- 5-я часть. Прощание. Договоренности о последующем взаимодействии (2–3 минуты).



Темы для обсуждения на собеседовании

- Опыт работы
- Образование
- Цели и планы на будущее
- Семейные обстоятельства
- Ожидания по зарплате и условиям работы
- Ответы на вопросы кандидата о вакансии



Трудовой договор



Трудовой договор – это соглашение между работодателем и работником.

Виды трудового договора:

- Срочный – то есть на определенный срок (не более 5-ти лет);
- Бессрочный – то есть на неопределенный срок.

Документы, предъявляемые при заключении трудового договора:

- Паспорт гражданина РФ;
- Трудовая книжка;
- СНИЛС;
- Военный билет;
- Документ об образовании;
- Справка об отсутствии судимости;
- Справки, о том, что вы не состоите на учете в психоневрологическом/наркологическом диспансере;



Структура договора



1. Стороны договора (кто работодатель, кто работник);
2. Предмет трудового договора (наименование профессии/должности, разряд, класс/категория, квалификация);
3. Общие положения (неопределенный/определенный срок, дата начала работы, указывается конкретная работа, срок действия договора, вид работы (основная/ совместительство), испытательный срок);
4. Права и обязанности сторон;
5. Режим работы, время отдыха и социально-бытовые условия (продолжительность рабочего времени в неделю, отпуск);
6. Условия оплаты труда работника (оклад, надбавки к заработной плате и прочие денежные выплаты);
7. Социальное страхование и меры социальной поддержки работника, предусмотренные законодательством, отраслевым соглашением, коллективным договором, трудовым договором);
8. Иные условия трудового договора (охраняемая законом тайна)
9. Ответственность сторон;
10. Изменение и прекращение договора;
11. Заключительные положения;
12. Реквизиты сторон;
13. Подписи сторон.



Карьерное развитие

Одно из ярких проявлений профессионального развития личности.

Развитие карьеры работника – длительный процесс, который может включать ряд направлений:

- 1) повышение квалификации (переподготовка, стажировка) в системе непрерывного обучения;
- 2) зачисление в резерв кадров для выдвижения на руководящие должности;
- 3) назначение на более высокую должность (по результатам подготовки в резерве, решению конкурсной, аттестационной комиссии, решению руководства, самовыдвижение);