

#найтиработумолодомуспециалисту



Начало успешной карьеры на Career.ru

www.career.ru

0+

**САЙТ ДЛЯ БУДУЩИХ
ДИРЕКТОРОВ**

CAREER 

НАЧНИ КАРЬЕРУ



Career.ru - это более 18 000 вакансий и стажировок для студентов и молодых специалистов.

#сместавкарьеру!

Career.ru — ведущий интернет-портал для молодых специалистов, стремящихся построить карьеру.

На Career.ru доступно более 18 000 актуальных вакансий и более 1000 предложений стажировок для студентов и выпускников.

Career.ru — лауреат «Премии Рунета 2009» в номинации «Государство и общество».

Посещаемость Career.ru — более 3 миллионов уникальных пользователей в месяц.

#оспикере



Ирина Святицкая, руководитель Career.ru.

В интернет-маркетинге более 8 лет. Работала менеджером по развитию 5 ballov.ru, бренд-менеджером интернет-версии женского глянцевого журнала Sex and the City.

С 2009 года работает в ГК HeadHunter. Пришла на позицию бренд-менеджера Career.ru. В 2010 году основала ежегодный конкурс «Грант Career.ru».

С сентября 2011 года руководит ведущим молодежным порталом по поиску работы Career.ru.

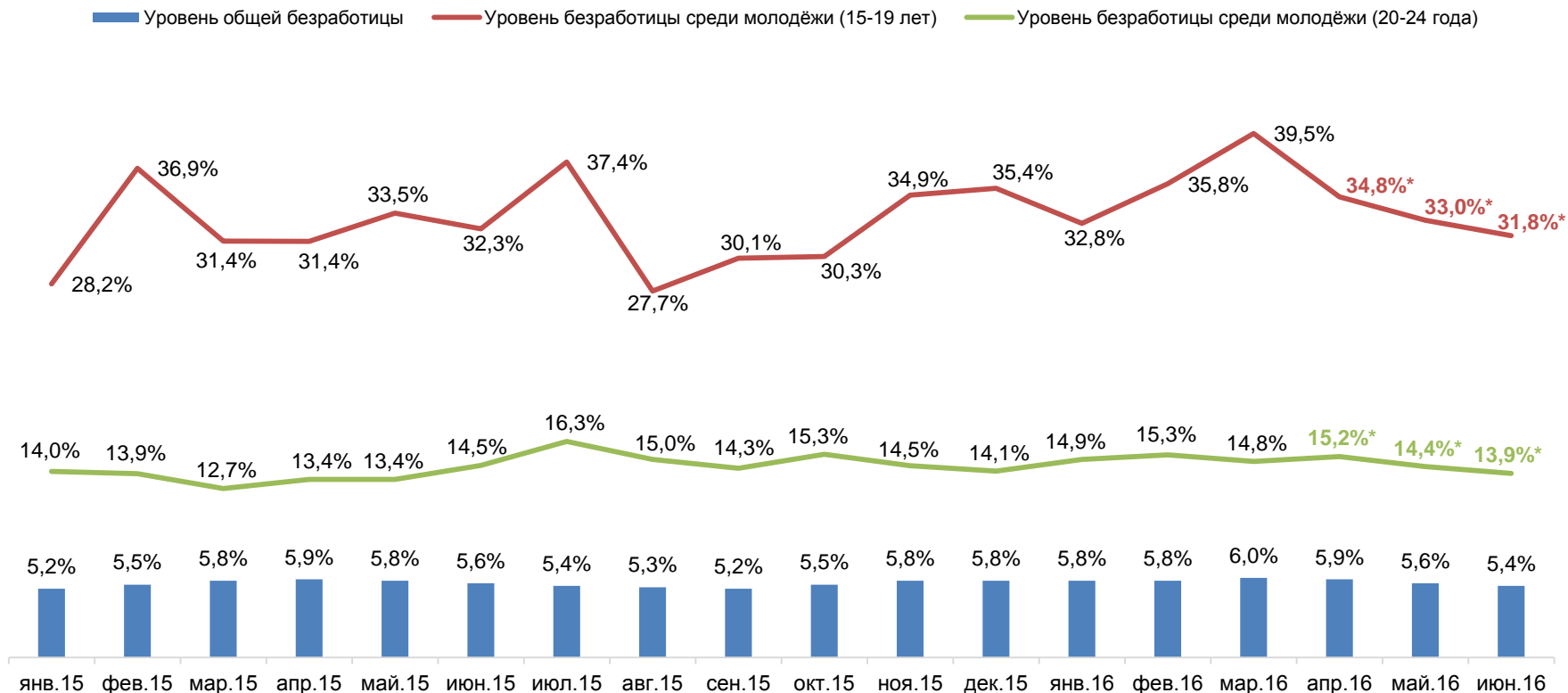
#о чем сегодня будем говорить



- **Поиск работы — это работа.**
- Динамика вакансий в России.
- Уровень конкуренции среди молодых специалистов.
- Основные требования работодателей к выпускникам.
- Как назвать свое резюме, чтобы быстрее найти работу.
- Ошибки при составлении резюме.
- Как найти работу без опыта? Что надо написать в резюме, когда его нет.

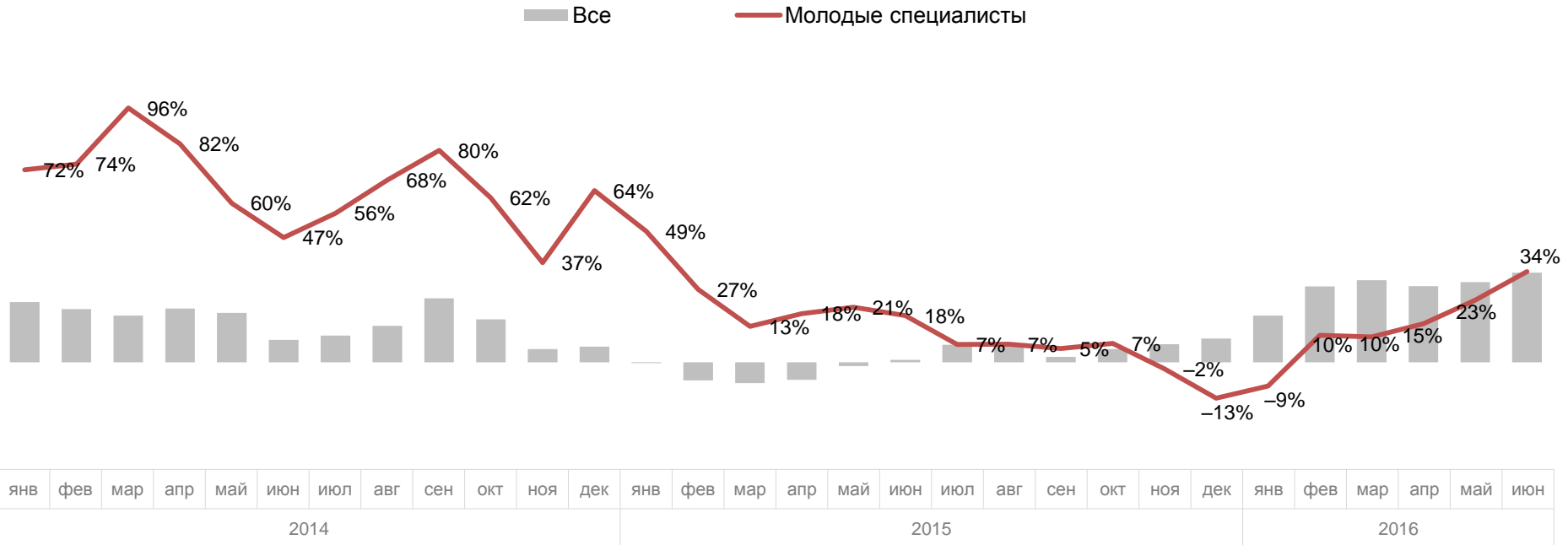
#поискработыэтоогромнаяработа

#уровеньбезработицывРоссии



* Собственная оценка компании HeadHunter

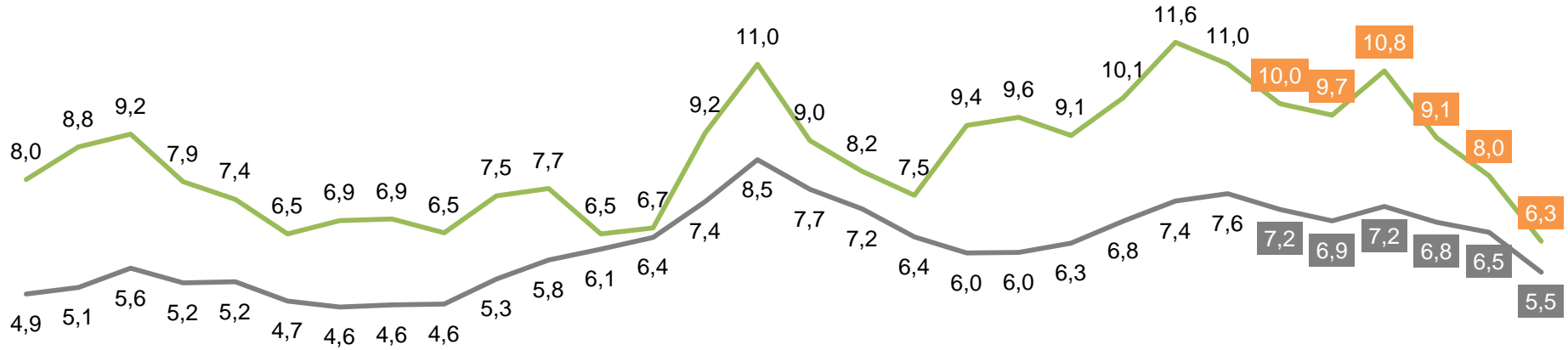
#динамикавакансийвРоссии



#уровеньконкуренциивРоссии

(соотношение резюме и вакансий)

— Молодые специалисты — Все

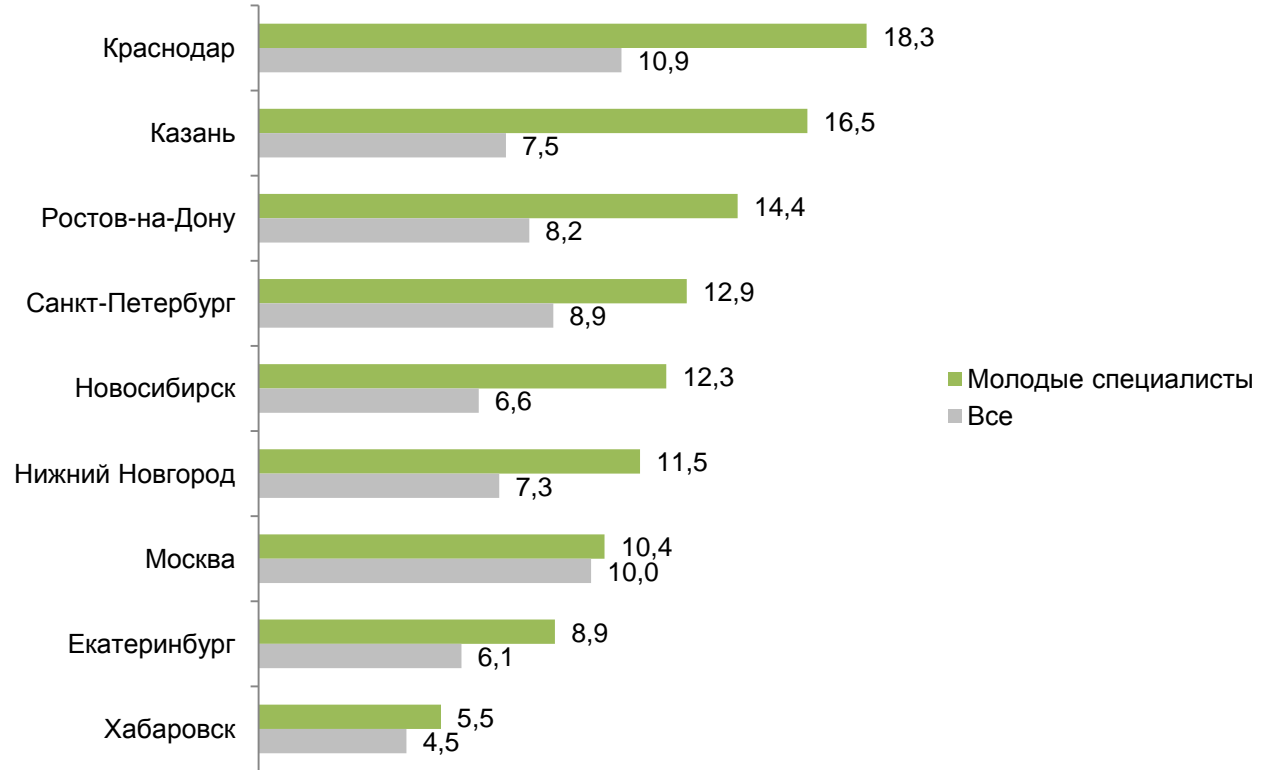


янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн
2014												2015										2016							

#уровеньконкуренциивкрупныхгородах

(1 полугодие 2016 г.)

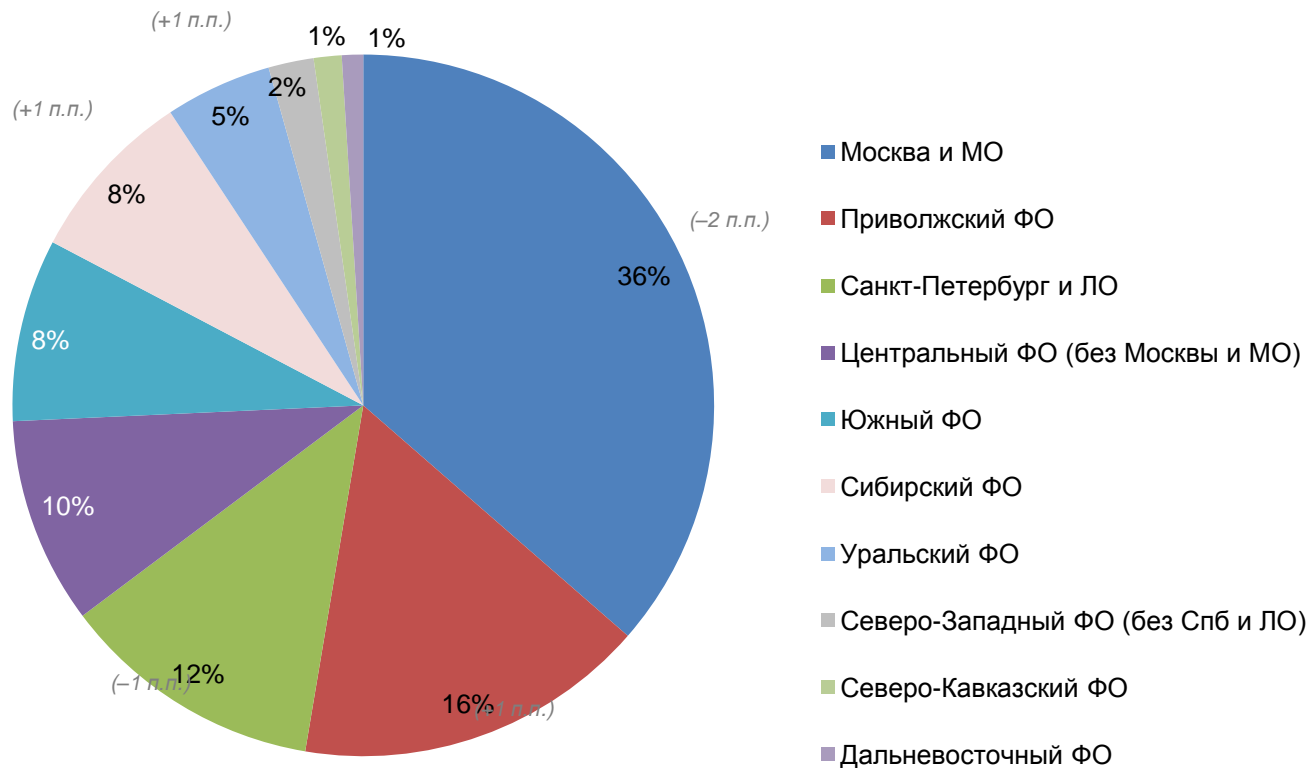
(соотношение резюме и вакансий)



#спроспоокругамнамолодыхспециалистов

(1 полугодие 2016 г.)

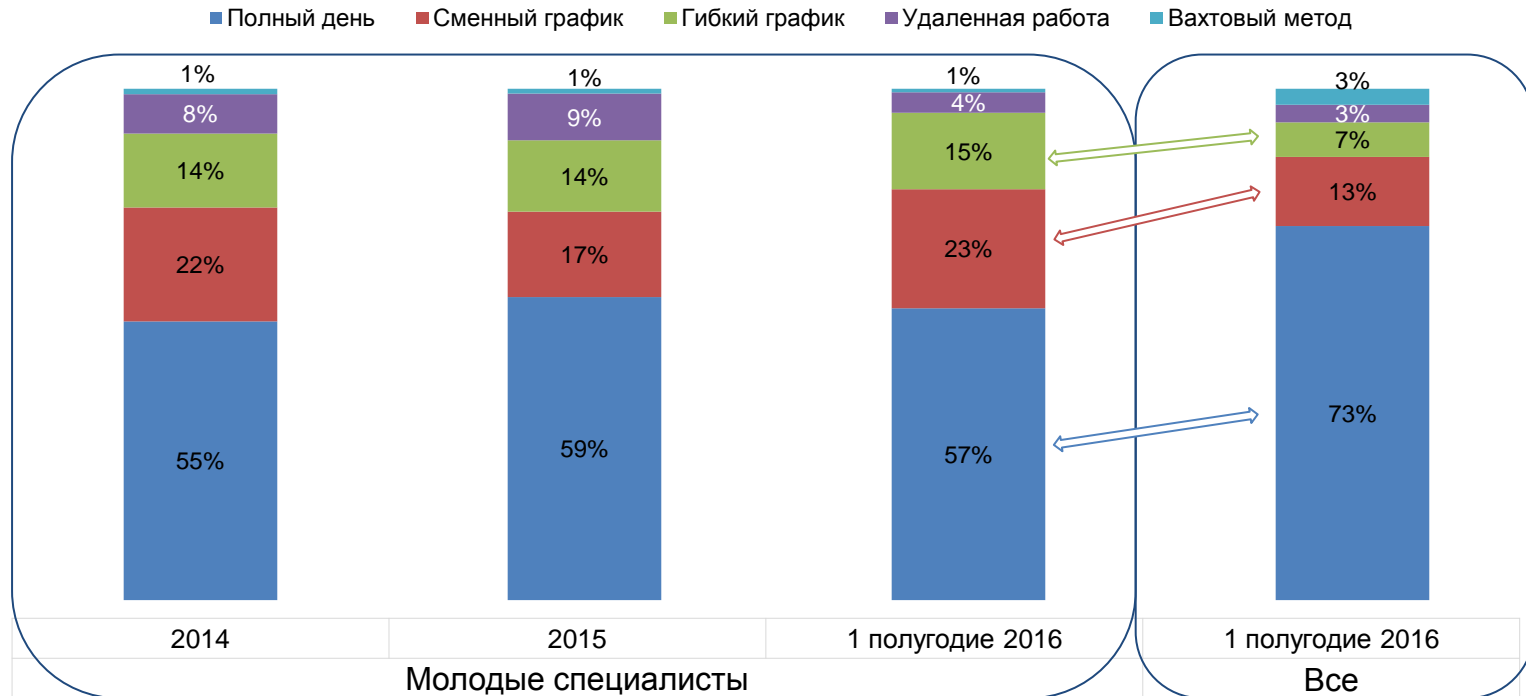
(% от общего количества вакансий в России)



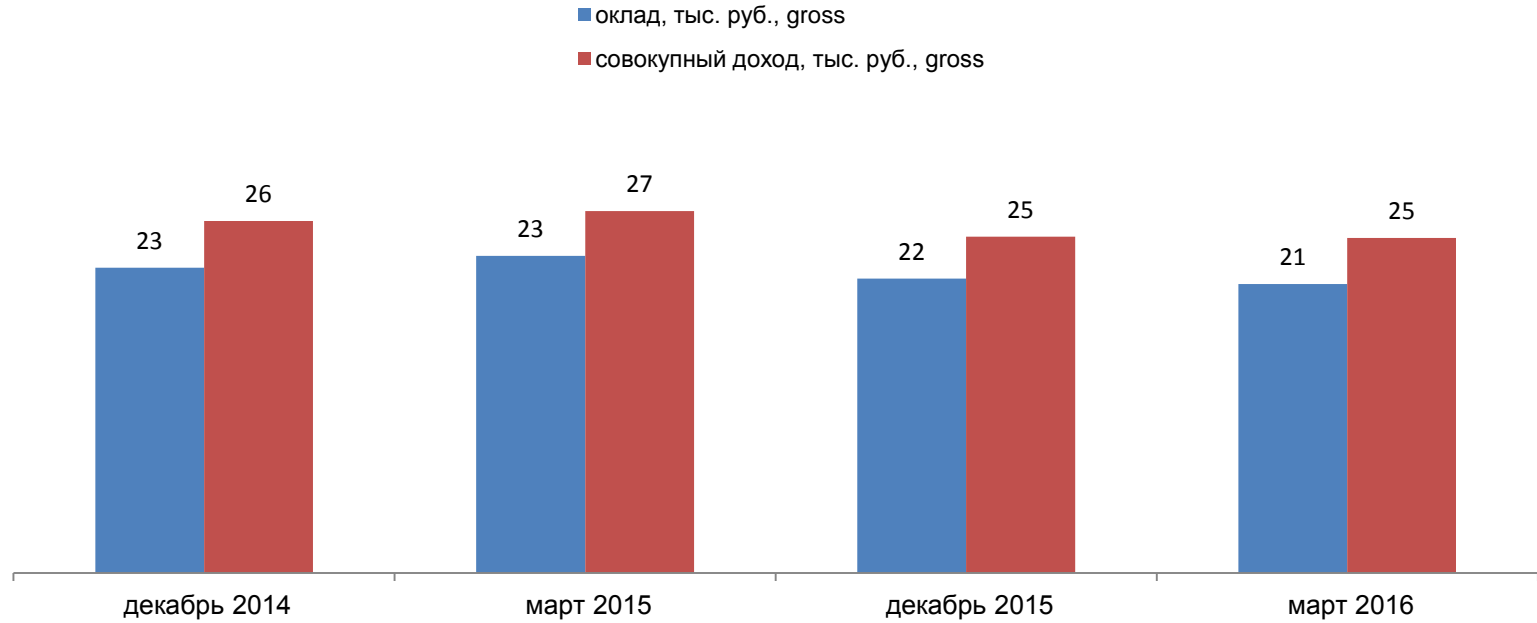
(+1 п.п.) – изменение доли за год (1 полугодие 2016 г. по сравнению с 1 полугодием 2015 г.)

#требуемыйграфикработы

(% от общего количества вакансий)



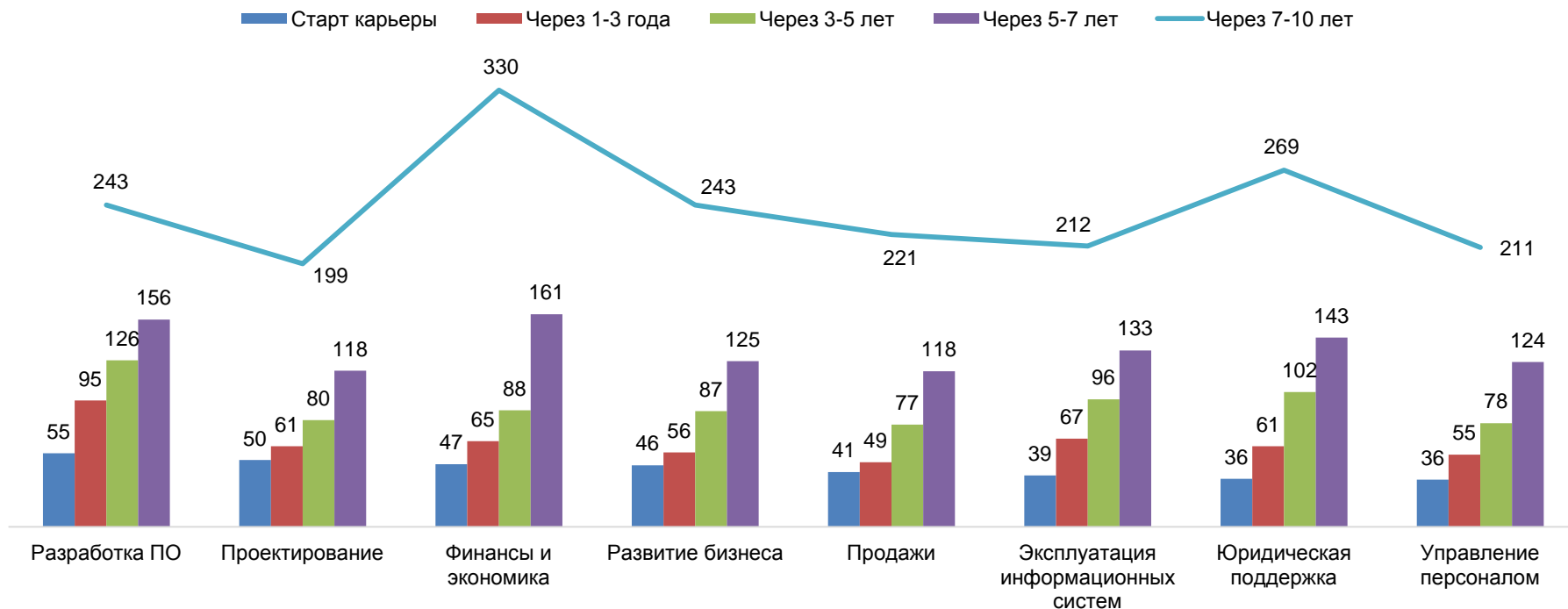
#средние зарплаты молодых специалистов в России



Размер бонусной части ~ 15%

#средние зарплаты летом 2016 года в Москве

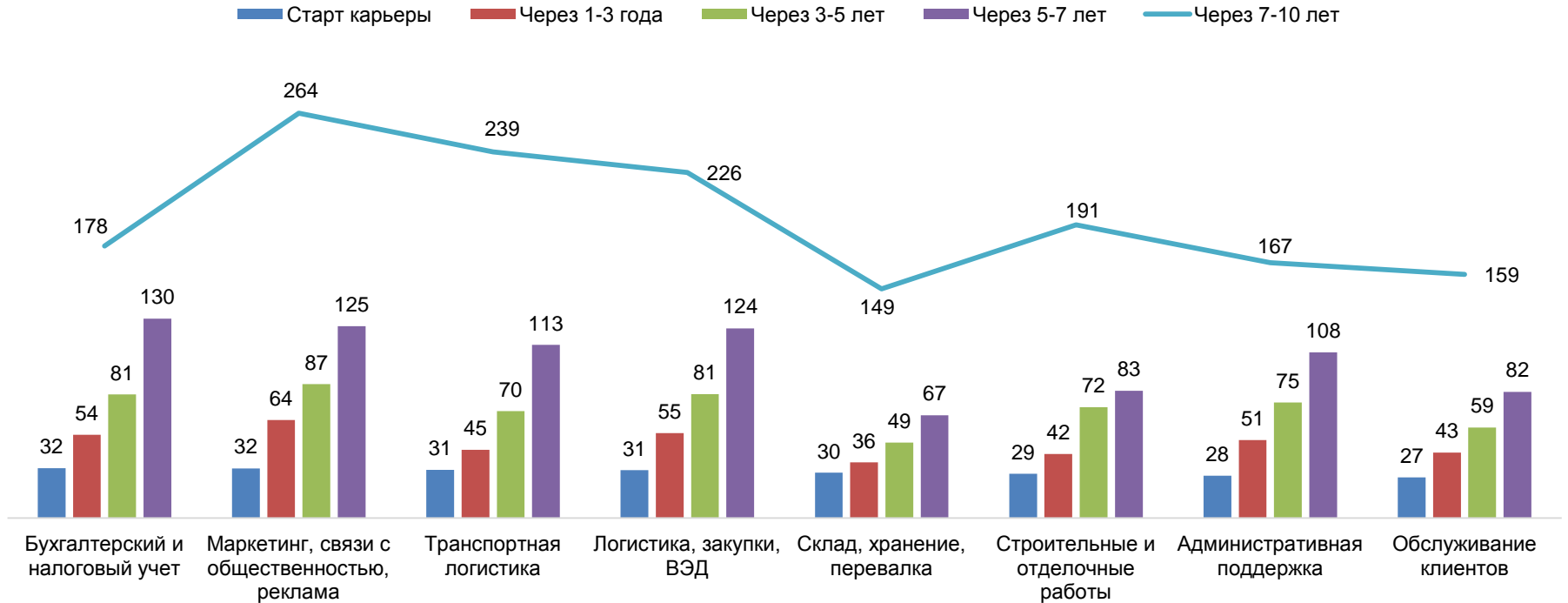
(оклад, тыс. руб., gross)



Примечание: профобласти расположены по уровню убывания зарплаты в Москве для начального уровня.

#средние зарплаты летом 2016 года в Москве

(оклад, тыс. руб., gross)



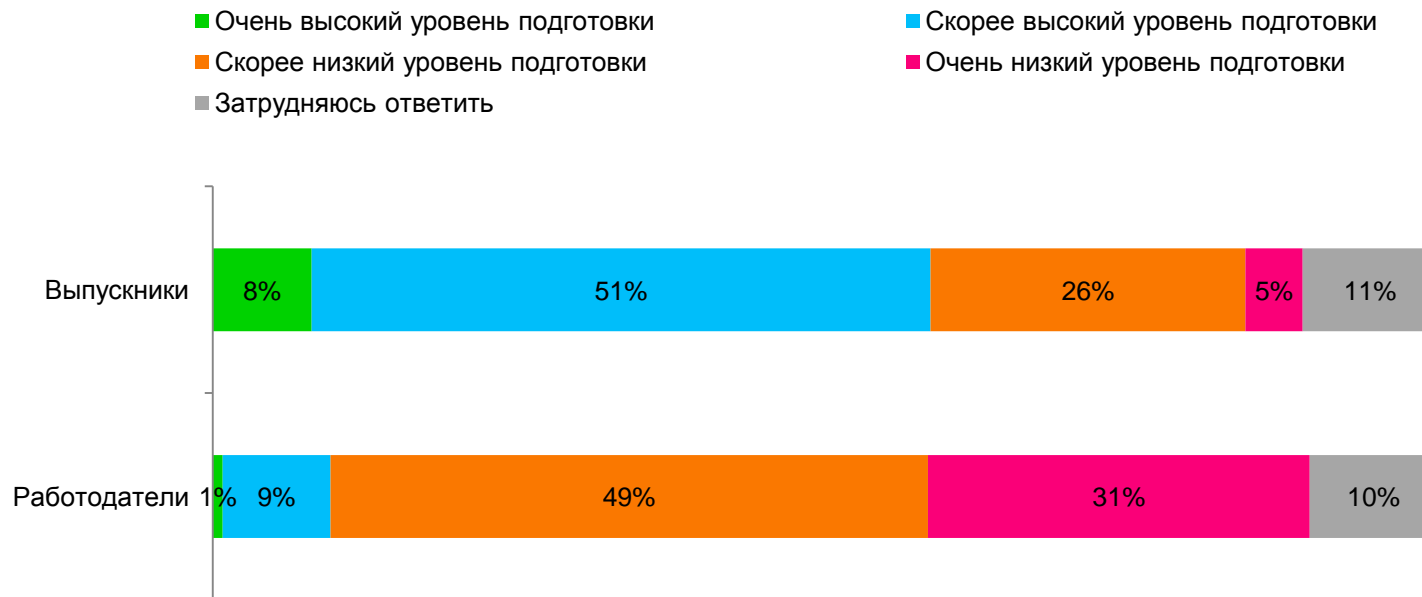
Примечание: профобласти расположены по уровню убывания зарплат в Москве для начального уровня.

#наскольконижеокладврегионах

Санкт-Петербург	-17%
Сочи	-17%
Калуга	-36%
Красноярск	-37%
Уфа	-39%
Екатеринбург	-39%
Калининград	-39%
Новосибирск	-42%
Воронеж	-42%
Пермь	-43%
Тюмень	-43%
Казань	-43%
Краснодар	-43%
Владимир	-45%
Рязань	-45%

#оценкауровняподготовкивыпускников кначалу профессиональной деятельности

И



Результаты онлайн-опроса компании HeadHunter среди 1 501 молодого специалиста в России и 312 представителей российских компаний.

#иностранныйязык

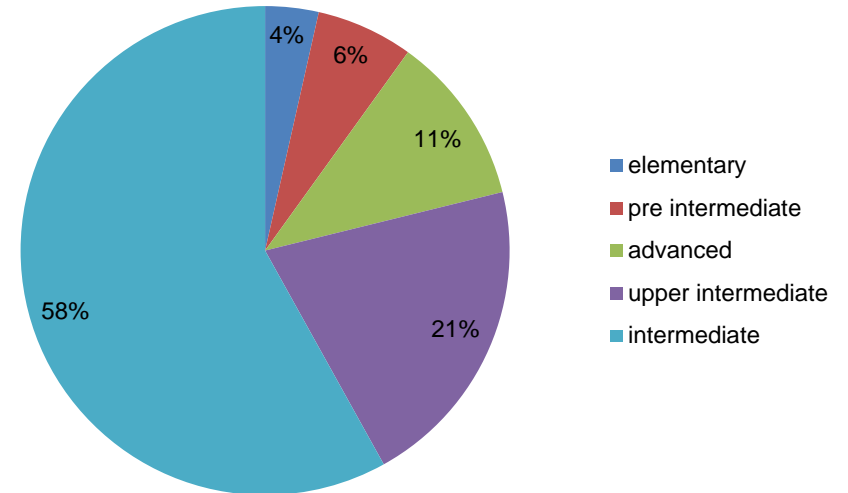
Знание иностранного языка

(% вакансий, 1 полугодие 2016 г.)



Требуемый уровень английского языка

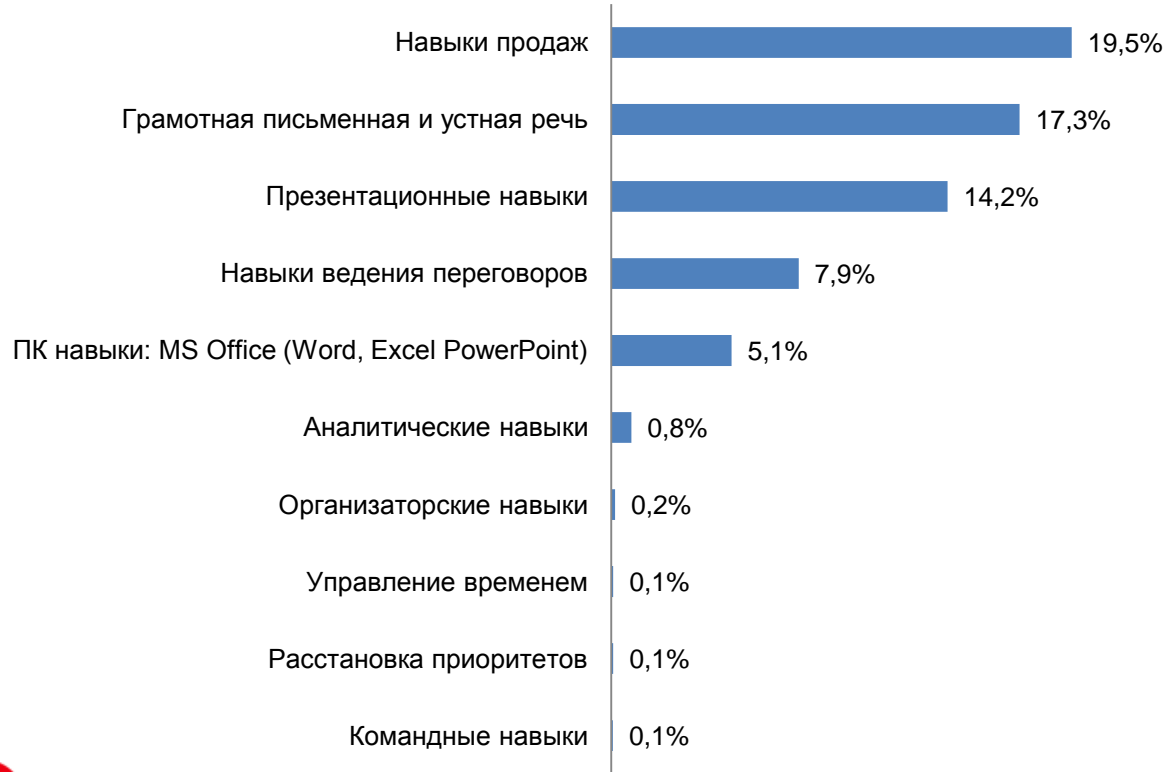
(% вакансий, 1 полугодие 2016 г.)



Иностранный язык как требование встречается в **5%** вакансий.

#требуемые навыки

(топ-10, % вакансий, в целом за последний год)



Топ вакансий

- Менеджер по продажам
- Оператор call-центра
- Продавец-консультант
- Менеджер по работе с клиентами
- Администратор салона красоты / зала / гостиницы
- Курьер
- Агент по страхованию
- Официант
- Повар
- Промоутер
- Кредитный консультант
- Кассир
- Бармен
- Офис-менеджер
- Секретарь / помощник

Топ резюме

- Менеджер по продажам
- Администратор салона красоты / зала / гостиницы
- Инженер
- Бармен
- Бухгалтер
- Водитель
- Кладовщик
- Кассир
- Банковский сотрудник
- Дизайнер
- Грузчик
- Аналитик
- Ассистент менеджера по персоналу
- Офис-менеджер
- Продавец-консультант

#классическиеошибкипри составлении резюме



Цель резюме

Сжатая информация о вас как о профессионале.

Цель — получение приглашения на интервью.

Думайте о ЦА

- Рекрутеры / менеджеры по персоналу / HR-менеджеры.
- Начальники отделов.
- Собственники бизнеса.

Наша задача — трудоустройство.

Но не всегда 😊

Персональная информация

Укажите ваши настоящие данные. Вы всегда можете скрыть резюме от своего нынешнего работодателя в настройках видимости

Фамилия	<input type="text" value="Святицкая"/>
Имя	<input type="text" value="Ирина"/>
Отчество	<input type="text"/>
Дата рождения	<input type="text" value="29"/> <input type="text" value="июня"/> <input type="text" value="1985"/> года (29 лет)
Пол	<input type="radio"/> Мужской <input checked="" type="radio"/> Женский
Город проживания	<input type="text" value="Москва"/> <small>Например: Москва или Санкт-Петербург Выбрать из списка</small>
Ближайшая станция метро	<input type="text" value="ВДНХ"/>
Переезд	<input type="radio"/> Невозможен <input checked="" type="radio"/> Возможен <input type="radio"/> Желателен <input type="text"/> <small>Например: Москва или Санкт-Петербург Выбрать из списка</small>
Готовность к командировкам	<input type="radio"/> Никогда <input checked="" type="radio"/> Готов <input type="radio"/> Иногда

Контакты

Обязательно укажите телефон, чтобы работодатель смог как можно быстрее пригласить вас на собеседование

Мобильный телефон

+ Желаемый вид связи

Комментарий

Указать домашний телефон

Указать рабочий телефон

Эл. почта

Желаемый вид связи **Обязательное поле**

ICQ



Skype



[+ Добавить страницу в социальной сети](#)

Необходимо заполнить: [Эл. почта](#)

Сохранить

Отмена

#персональная информация



Неправильно:

- Петрова Кристиночка,
К Антон

Правильно:

- Иванов Иван Иванович



Неправильно:

- Москва, ул. Академика Королева, д. 4, корп. 1, кв. 234.

Правильно:

- Москва или Москва, м. «ВДНХ»

#фотографияипочта



Неправильно:

sexylady@ya.ru

Ха-ха66lexa@mail.ru

sterva@gmail.com

Правильно:

Ivan.Sokolov@mail.ru

Образование

Уровень

Бакалавр

Название учебного заведения

Государственный университет управления, Москва

Введите название или аббревиатуру учебного заведения, и мы предложим выбрать из списка точное название

Факультет

Институт маркетинга

Например: Институт управления финансами и налогового администрирования или Институт информационных систем управления.

Специализация / специальность

Например, "Прикладная информатика" или "Управление персоналом"

Год окончания

2014

Если учитесь в настоящее время — укажите год предполагаемого окончания

[+ Указать еще одно место обучения](#)

Сохранить

Отмена



Неправильно:

- ГИТР, ф-т тв\рв журн.

Никаких аббревиатур.

Если несколько образований, пишем по порядку.

Правильно:

Московский государственный университет, факультет психологии, психология переговоров и разрешения конфликтов.



Обязательно в обратном хронологическом порядке, начиная с самого последнего места работы.

Не надо описывать много мест работы. Идеально — 3-4 самых значимых для будущей работы вашей мечты.

- Июнь 2010 — март 2014,
ООО «Помидорка» (плодоовощная база)
Должность: заместитель главного бухгалтера
- Октябрь 2007 — декабрь 2009,
ООО «Рассвет» (продуктовый магазин)
Должность: бухгалтер

#обязанности

- С февраля 2012 по январь 2015 работал в Управлении делами Президента РФ (Главное эксплуатационное управление)

Должность: специалист отдела по проведению мероприятий

Обязанности: прием поступающей корреспонденции; подготовка, проверка и согласование документов; ведение протоколов совещаний; сбор документов и материалов, необходимых для работы руководителя; проверка правильности оформления подготовленных проектов документов, передаваемых руководителю на подпись; работа с организаторами мероприятий, проводимых на территории Красной площади, Александровского сада, площади Васильевский спуск, комплекса зданий «Старая площадь»; по поручению руководителя составление писем, запросов, подготовка ответов авторам входящих писем; участие в подготовке к проведению заседаний и совещаний, ведение и оформление протоколов заседаний и совещаний; составление отчетов, ведение документации; контроль исполнения работниками распоряжений руководителя.



Обязанности:

- Написание тематических статей и событийных статей, пресс-релизов для сайта.
- Участие в разработке стратегии проведения рекламных мероприятий.
- Организация танцевальных выступлений коллективов центра.
- Региональное продвижение танцевальных групп.
- Составление сценариев шоу-программ.

#недостаток информации

Февраль 2007 — декабрь

2008

1 год 11 месяцев

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

— Разработка программного обеспечения

— Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Коммерческий директор

Ведение переговоров, отвечал за направление интернет-маркетинга.

#избыток информации

директор дивизиона [REDACTED]

Управление деятельностью компании на территории [REDACTED]

Полный жизненный цикл магазинов - от поиска площадки, переговоров с собственниками, презентации проекта учредителям компании, подбор/обучение/стимулирование/контроль персонала, открытие магазинов и до переезда/закрытия с увольнением всех сотрудников.

Анализ продаж - оборот, маржинальность, выполнение KPI в разрезе отдельных магазинов/дивизиона в целом.

Стимулирование персонала магазинов на выполнение поставленных планов и текущих задач.

Распределение планов между магазинами согласно их перспективам развития. Выполнение бюджета продаж.

Маркетинг - участие в разработке/адаптации акций, контроль их проведения и исполнения рекламного бюджета. Подбор каналов рекламы/конкретных рекламоносителей. Контроль продавцов/промотеров/мерчендайзеров в рамках выполнения текущих маркетинговых акций.

Мерчендайзинг - участие в разработке концептов магазинов, формирование правильного мерчендайзинга магазина и его дальнейшее поддержание по правилам.

Логистика: распределительная - участие в разработке принципов работы системы автоматического распределения товаров, контроль за его исполнением. Организация перемещения товаров между магазинами для поддержания должной оборачиваемости.

транспортная - подбор ТК/ТС на местах, согласование маршрутов логистики. Складская логистика - на уровне магазинов.

#резюме-автобиография

начальник отдела сбыта

в 2003 году пришел на предприятие учеником слесаря механосборочных работ,

после 6-ти месяцев получен разряд слесаря механосборочных работ сборочного участка,

в 2004 году диспетчер в производственно-диспетчерском отделе сборочного цеха,

С 2005 переведен в отдел сбыта инженером-экономистом по сбыту со специализацией продажа и отгрузка запасных частей.

Общий стаж руководящей работы 8 лет:

В 2006 году заместитель начальника отдела сбыта.

С 2007 года начальник бюро отгрузки(логистики)-зам.начальника отдела сбыта.

С 2013 года начальник отдела сбыта(отдел включает 3 бюро: отгрузки (логистики), продаж,вэд+склад готовой продукции.)

Организация, участие и контроль продаж оборудования, запасных частей и комплектующих, сервисных услуг,

планирование объемов продаж,

увеличение доли прямых продаж,

заключение коммерческих и сервисных договоров поставок оборудования и услуг,

заключение лизинговых и внешнеэкономических договоров поставок,

контроль оплаты по договорам отсрочки, дилерским договорам, договорам в редакции клиента,

Контроль поступления оплаты ежелдневно

#универсальное резюме

Желаемая должность и зарплата

Специалист по работе с клиентами

25 000 руб.

Безопасность

- Инкассатор
- Экономическая и информационная безопасность
- Пожарная безопасность

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Опыт работы 4 года 8 месяцев

Август 2010 — по
настоящее время
4 года 8 месяцев

Розничная торговля ... Показать еще

Юрист, кредитный специалист, менеджер по продажам

Компания занимается продажей и установкой пластиковых окон. В мои обязанности входило: прием звонков и клиентов, оформление заказов, оформление кредитов и рассрочек, представление интересов фирмы в суде, составление правовых документов. Универсальный работник.

#достижения!!!



Неправильно:

- работал над увеличением продаж;
- принимал участие в проекте создания новой технологии;
- сокращал затраты на оборудование.

Правильно:

- **увеличил** объемы продаж на 30 процентов за 6 месяцев;
- **разработал** и внедрил новую технологию в производство;
- **сократил** затраты на содержание оборудования на 40%.

#примерыдостижений

Основные достижения

- Увеличение объёмов продаж на 33%
- Заключены договора с 22 новыми ключевыми клиентами.

#примерыдостижений

Достижения: 80% выигранных тендеров, внедрение [REDACTED] запуск системы он-лайн бронирования для корпоративных клиентов, открытие двух новых офисов ([REDACTED])

#чтописатьеслиопытарботынет



1. Галочка «Нет опыта».
2. Все проектные / курсовые / дипломные работы.
3. Волонтерская деятельность.
4. Организаторская деятельность.
5. Стажировки / практики и т.д.

← Вернуться к резюме без сохранения

Ключевые навыки

goo	Добавить
Consumer Goods	
GCP (Good Clinical Practice)	
GLP (Good Laboratory Practice)	
GMP (Good Manufacturing Practice)	
GWT	
Google API	
Google AdWords	
Google Analytics	
Google Chrome	
Google Docs	

Ключевые навыки

Google Analytics ×

MS PowerPoint ×

MS Excel ×

Выступления на телевидении ×

Организация мероприятий ×

Выбор подрядных организаций ×

Деловая коммуникация ×

Продвижение бренда ×

Ведение групп в социальных сетях ×

Редактирование текстов ×

Ведение переговоров ×

Начните вводить здесь



Добавить

Сохранить

Отмена

#дополнительнаяинформация

Обо мне

Ваше хобби, личные качества, любая
дополнительная информация

Владелец 5 кошек, есть дача, люблю солить огурцы.

Сохранить

Отмена

#дополнительнаяинформация

Обо мне

Я студент НИУ ВШЭ Факультета менеджмента. Поступил в ВУЗ по результатам олимпиады по экономике "Высшая проба" II степени в 2013 году. С процессом обучения я справляюсь без труда (учусь на 5 и 4), ввиду чего появилось много свободного времени, которое я считаю стоит направить на занятие и развитие в какой - либо сфере по специальности моего образования.

С детства занимаюсь спортом, являюсь КМС по фехтованию на шпаге. Также есть звания и достижения в шахматах и в единоборствах. Спорт воспитал во мне дух борьбы, соперничества, конкуренции. Но в то же время он научил меня работать в команде, ставя общие цели над личными, что, безусловно, будет полезно при работе в команде.

Являясь экстравертом, нахожу общение с людьми - занятием приятным и несложным, легко нахожу общий язык даже с самыми конфликтными представителями общества. Ответственно подхожу к выполнению работы. Являюсь перфекционистом, т.е. тяжело переживаю и не допускаю, когда что-то сделано не до конца или неидеально.

Будущего работодателя могу заверить, что успешно справлюсь с любыми требованиями и заданиями, даже теми, которые встречу в первый раз. Это обусловлено сознательным отношением к работе и высокой умственной и физической мобильностью. Для меня не будет обременительным быстро перестроиться под новую атмосферу, новые рамки труда, новые требования. Люблю учиться, не боюсь пробовать новое.

В свободное время я люблю читать классическую литературу и специальную литературу (право, менеджмент, бизнес). Даже в самые загруженные дни стараюсь найти время для прочтения очередной книги.

#неаккуратнозаполнениеиГРАММАТИЧЕСКИЕошибки

Менеджер по работе с клиентами ,менеджер по персоналу , помощник руководителя
40 000 руб.

Продажи

- Управление продажами
- Прямые продажи
- Менеджер по работе с клиентами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Опыт работы 6 лет 2 месяца

Октябрь 2012 — февраль
2015

2 года 5 месяцев

Офис менеджер, менеджер по работе с клиентами (прямые продажи) администратор координатор отдела продаж

Начало карьеры менеджер по продажам , до руководителя отдела продаж. Обучения менеджеров продажам , тренинги, ведения отчета , координация , мотивация, отпуска,графики.

Сентябрь 2011 —
февраль 2012

6 месяцев

Оператор call-центра менеджер по работе с клиентами

Консультации клиентов по услугам компании, холодные звонки, помощь в открытии ООО и ИП продажи

#поискработыэтоогромнаяработа



Как облегчить эту работу:

- Выбрать профессию.
- Поступить в максимально возможно лучшее учебное заведение в рамках этой профессии.
- Следить за рынком труда — <https://career.ru/articles>.
- Следить за карьерными мероприятиями — <https://career.ru/articles/events>.
- Работать в студенческих и молодежных организациях.
- Волонтерство.
- Начать как можно раньше работать.
- Начать стажироваться как можно раньше.
- Сделать несколько резюме.
- Обновлять резюме.
- **Хвалить себя.**

Спасибо за внимание!

Если есть вопросы, Василий Пулеметов поможет:

<https://career.ru/pulemetov>

Ирина Святицкая

isv@hh.ru

Д
~~ЖЕЛАЙ~~