

# **Пять составляющих успешного резюме\***

**\*субъективное мнение по итогам 100+ собеседований**

# О докладчике

## Оксана Басманова

- Маркетинг-менеджер компании TEAM International (с 2008 года)
- К.э.н., доц. каф. экономики предприятия НУА (с 2009 года)
- Выпускница НУА, БУ-2003

[ua.linkedin.com/in/basmanova](https://ua.linkedin.com/in/basmanova)

[oksana@teaminternational.com](mailto:oksana@teaminternational.com)

# №1

## Резюме должно соответствовать вакансии

1. Освещайте подробно только те опыт/знания/умения, которые важны для искомой вакансии
2. Если пишете Ваши цели, интересы и т.п., то они тоже должны соответствовать вакансии

## Наиболее типичные ошибки:

1. Вакансия Junior Sales, а в резюме подробно описываются опыт, навыки и достижения в сфере финансового анализа
2. Вакансия Junior Sales, а целью кандидат указывает соискание вакансии в сфере маркетинга и PR
3. Готовя документы, кандидат не зашел на сайт компании, ничего о ней не узнал

## №2

# Резюме должно соответствовать действительности

1. Описывая навыки, не преувеличивайте
2. Описывая свои личные качества, давайте поменьше красивых и социально-положительных слов, будьте готовы привести пример к каждой своей характеристике

# №3

## Форматирование

1. Найдите свою золотую середину, когда форматирование не мешает, а подчеркивает структуру и ключевую информацию резюме
2. Постарайтесь поместить всю информацию о себе на 1 стр. – так проще воспринимать информацию

## №4

# Фотография

1. Если включаете фото в резюме на деловую вакансию, то придерживайтесь делового стиля
2. А еще лучше – напишите мотивационное письмо, оно представит вас работодателю профессиональнее, чем фото

# №5

## Орфография

Редкое резюме не содержит очепяток. Будьте уникальны, включите в Word проверку орфографии во всем документе 😊

# Анализ резюме

- Пример 1
- Пример 2
- Пример 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 публичное резюме

Рекомендуемое домашнее задание:

- Зарегистрироваться и создать свой профиль в LinkedIn (если еще этого не сделали)
- Пригласить меня в контакты  
([ua.linkedin.com/in/basmanova](https://ua.linkedin.com/in/basmanova))

Если будут вопросы – с удовольствием подскажу, как лучше оформить профиль в 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



Half of them has started as students or recent graduates



CMMI 3, Microsoft Partner,  
IAOP Global 100



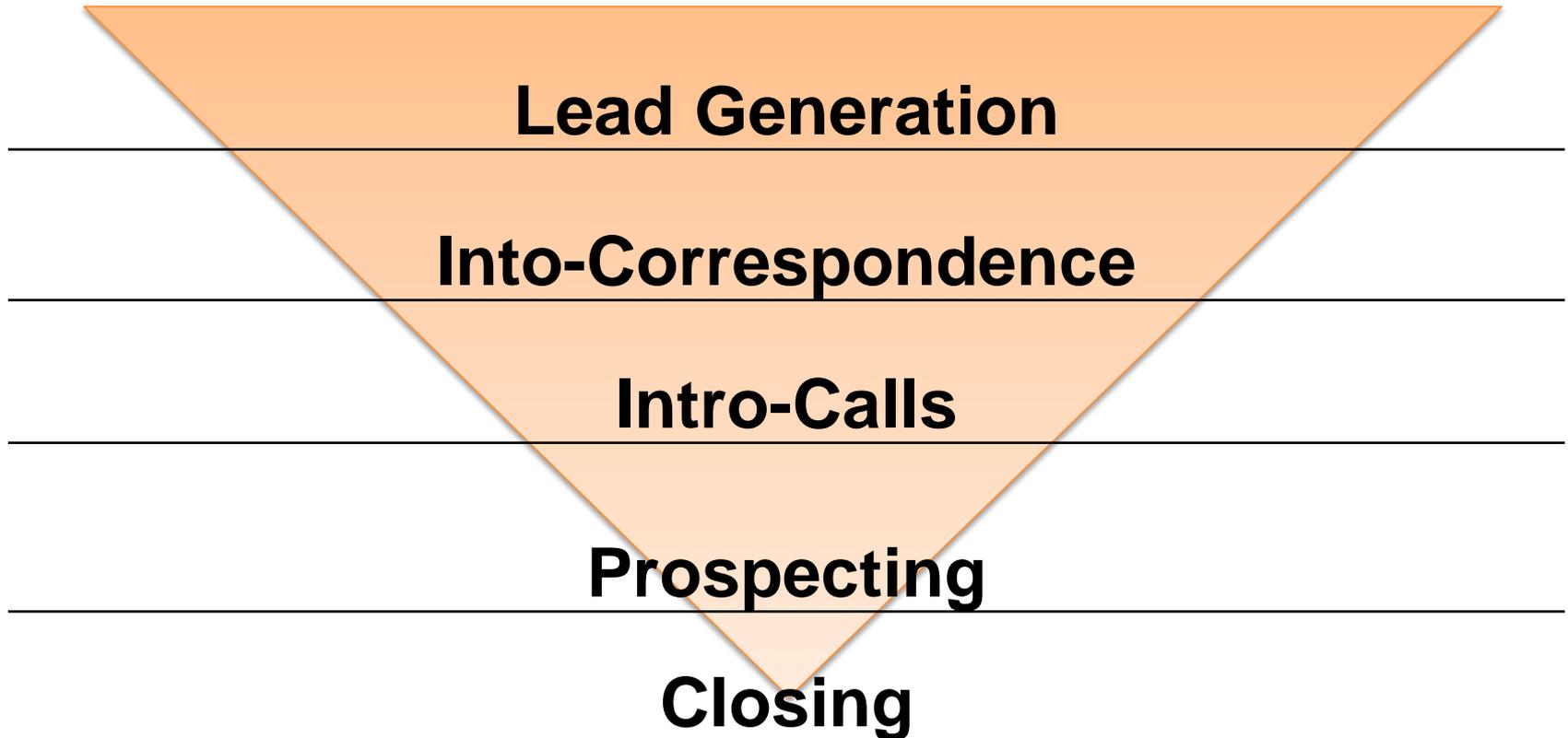
**CMMI DEV / 3**<sup>SM</sup>  
Exp. 2017-07-25 / Appraisal #22720



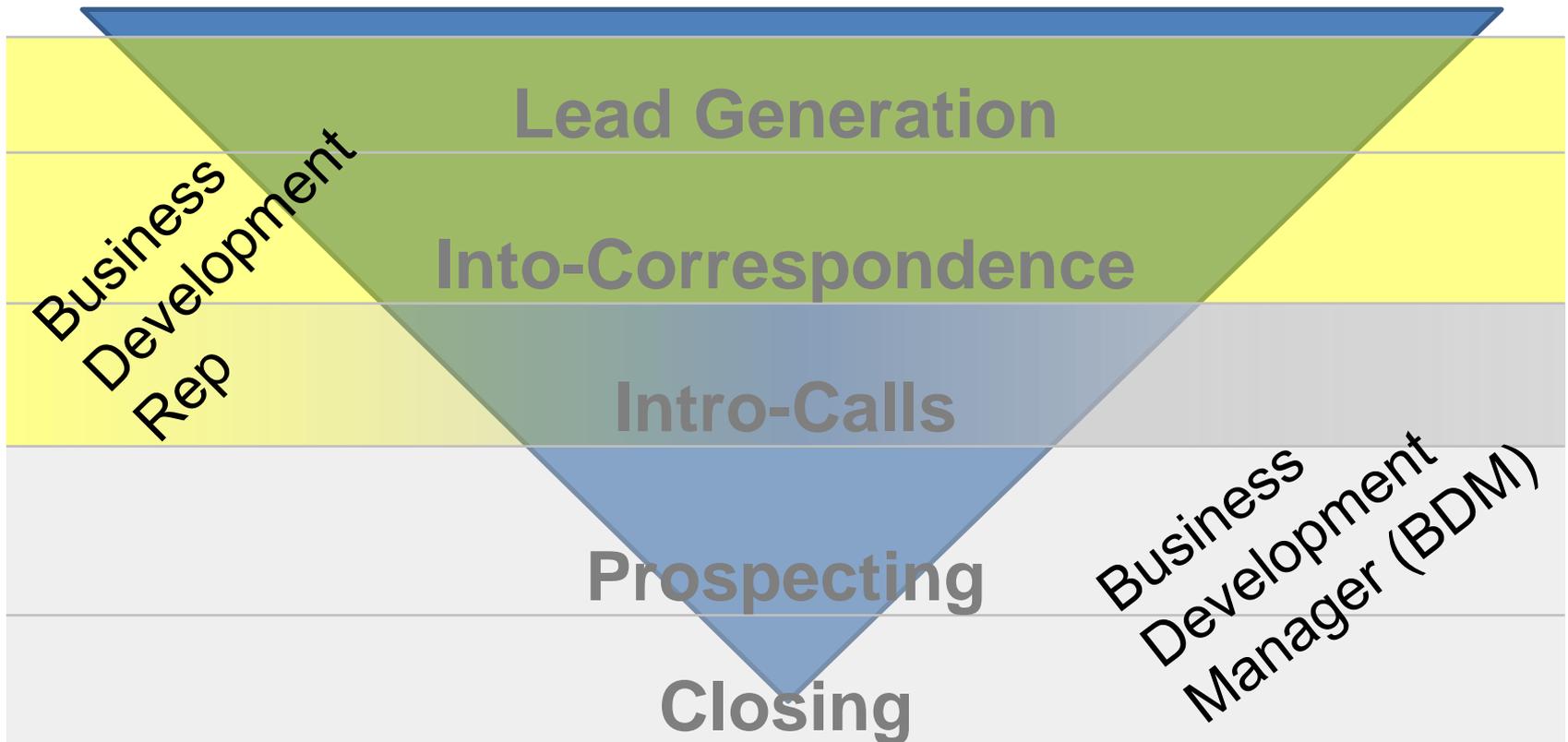
# Who is Business Development Representative (BDR)

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](mailto:hr@teaminternational.com)**



3. Pass the **interview** successfully



4. Get a **job offer**

# Contact us

 [teaminternational.com](http://teaminternational.com)

 [hr@teaminternational.com](mailto:hr@teaminternational.com)

 [facebook.com/teamintl](https://facebook.com/teamintl)

 [twitter.com/TEAM\\_Intl](https://twitter.com/TEAM_Intl)

**WORK HARD  
PLAY HARD!**

