BIG DATA PROGRAMS

Formaciones Empleabilidad

- CV y Búsqueda de empleo

Conecta Empleo

Contenido desarrollado por Synergic Partners



Índice del bloque

- CV y Búsqueda de empleo
- Entrevistas y Marca Personal
- Comunicación





Puntos clave de un buen CV:

- CLARO
- ATRACTIVO
- ESTRUCTURADO

DATOS PERSONALES

NOMBRE: Pedro APELLIDOS: López DIRECCIÓN:

TELEFONOS DE CONTACTO:

LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO: Madrid

CORREO ELECTRÓNICO:

FORMACION

2001-2004 Bellas Artes (no acabada) Ces felipe 2 Aranjuez adscrito <u>Univ Complutense</u> 1998 - 2001 <u>Geografia</u> (no acabada) <u>Univ Complutense</u> 1997 - 1998 COU (Col. Salesianos S.M. Arcangel)

FORMACION COMPLEMENTARIA

Periodo 01/05/2008
Curso Administración de bases de datos Oracle 10G / plsql
Centro donde realizó estudios: Ibertech
№ de Horas de la Formación 120

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

BASES DE DATOS Oracle, MySQL PostgreSQL MS SQLSERVER, SAS LENGUAJES: SQL, PL/SQL, shellscripting (bash.csh.ksh...) SISTEMAS OPERATIVOS: Windows, Linux

IDIOMAS

INGLES: Alto

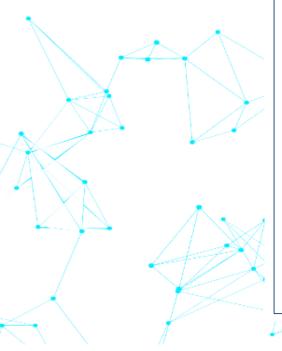
EXPERIENCIA PROFESIONAL

Fecha de inicio: 2001 Fecha Fin: 2005 EMPRESA: Comics <u>GeneracionX</u> S.L. PUESTO: Dependiente en librería especializada. DESCRIPCIÓN FUNCIONES: atención al público

Fecha de inicio: 2008 - 2016

EMPRESA: Solium/Accenture Outsourcing Services
PUESTO: Técnico de sistemas/bbdd Junior/Senior
DESCRIPCIÓN FUNCIONES:

Ejecución de diferentes proyectos para la construcción y mantenimiento de sistemas (RHEL especialmente) y plataformas de <u>bbdd</u> y <u>backup</u> utilizados por los diferentes departamentos de <u>Solium</u>/AOS y proyectos en los que <u>Solium</u> desempeña su tiempo.



INFORMACIÓN



Las Reglas básicas del CV:

- Se breve: el CV no debe pasar de 2 hojas
- Utilizar papel blanco o de colores claros en tamaño A4
- Fuente en tamaño legible y espaciada
- NUNCA escribir a mano
- Evitar adornos para querer ser "originales"
- Utilizar una sola cara del folio
- Destacar los logros
- NO MENTIR
- USAR CORRECTOR ORTOGRÁFICO

1.1 Qué añadir y cómo: La Estructura

<u>Título</u>: Se suele omitir, pero causa más impacto de lo que imaginamos. Es la oportunidad de para decirle de forma breve al reclutador quien somos y qué sabemos hacer:

Ejemplos:

- Contable titulado con 4 años de experiencia. Especialista en impuestos
- Diseñador web. Photoshop, Ilustrator y Fireworks nivel avanzado
- Programador Full Stack, especialista en visualización. Inglés bilingüe
- DevOps con 3 años de experiencia en Big Data. Docker avanzado
- * Si no se tiene experiencia, hay que destacar conocimientos y habilidades:

 p.e. Doctor en Inteligencia Artificial especializado en NLP. Inglés avanzado

Mejor no poner título que poner "Curriculum vitae"

1.1 Qué añadir y cómo: La Estructura

Datos Personales:

- nombre y apellidos
- dirección (sólo si vives cerca de la empresa)
- teléfono
- correo electrónico

- Utilizar cuentas de correo que incluya nuestro nombre (si no creamos una nueva)
- No utilizar nunca:
 - Correos de universidad con código de estudiante: hakdsubwr2384@alumni.uni.edu
 - Correos con motes: chicochica99@mail.com
 - chicoguay28@mail.com lomas32@mail.es yolovalgo04@mail.com osita88@mail.es

1.1 Qué añadir y cómo: La Estructura

Objetivo:

Explicar expectativas de futuro, intereses, motivaciones, qué se quiere desarrollar y qué tareas se quiere desempeñar.

Para redactar el objetivo es importante tener en cuenta las necesidades del puesto de trabajo al que se envía el CV

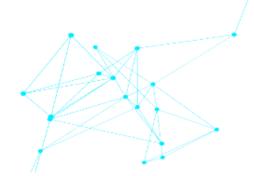


1.1 Qué añadir y cómo: La Estructura

Formación:

Se debe empezar por el último grado y limitarse a educación superior (grado, máster, doctorado). También se debe incluir los cursos que creamos relevantes y que complementen el área profesional (certificaciones oficiales)

No hace falta incluir estudios de primaria, secundaria, etc si se indican los superiores.



1.1 Qué añadir y cómo: La Estructura

Experiencia Laboral:

- Se puede empezar por el último puesto de trabajo o por el primero.
- Indicar nombre de la empresa, fechas de inicio y fin, descripción de tareas.
- Añadir LOGROS y Cifras (cómo mejoró el área, % objetivos conseguidos, hitos alcanzados, etc)
- Si se tiene más de 3 puestos diferentes no extenderse, se debe hacer un resumen ejecutivo de cada uno destacando los logros.
- No se deben incluir experiencia no relevantes "para rellenar"
- No escribir en 3ª persona

1.1 Qué añadir y cómo: La Estructura

<u>Idiomas</u>: Es importante añadir este apartado e indicar el nivel de los idiomas que se conocen diferenciando entre hablado, escrito y leído. si no se tiene certificación oficial y no se sabe el nivel, es recomendable hacer un test online.

<u>Competencias</u>: Indicar los conocimientos adquiridos que permiten realizar el trabajo, que nos distinguen de otros candidatos, formaciones, etc. Todo lo que pueda ser relevante para el puesto de trabajo.



1.2 La foto

Ventajas

- Hace el CV más ameno y a captar antes la atención
- Ayuda al reclutador relacional el CV con una cara y, por lo tanto, recordar el candidato
- Ayuda a identificar antes el CV
- Marca la diferencia (no hay 2 caras iguales)
- Humaniza: muestra personalidad, transmite confianza

Inconvenientes

- Puede crear prejuicios
- Una mala foto te descarta
- Puede ser distrayente
- Motivo de descarte en algunos países

No se descarta por el aspecto físico del candidato, pero si por una foto inadecuada.

1.2 La foto Si, pero...



1.3 La norma de las 2 páginas.

Ventajas

- El reclutador pueda tener una idea de la trayectoria en poco tiempo
- Evita que se descarte el candidato por exceso de información o difícil de encontrar
- Plasma de forma clara lo que queremos transmitir

Inconvenientes

- La estructura clara y concisa adquiere mucho peso
- En caso de tener mucha experiencia hay que resumir bien e indicar lo más relevante
- Se puede obviar demasiada información importante
- Se puede descuidar incluir logros
- Se puede apelotonar la información reduciendo márgenes y haciendo difícil su lectura

El reclutador hace el primer filtro del CV en menos de 10 segundos

1.4 El idioma del CV

Debe estar escrito en la lengua en que nos sintamos más cómodos pero SIEMPRE adaptándolo al destinatario:

- Puesto nacional o internacional
- Idioma en que está escrita la oferta
- Persona a la que nos dirigimos
- Especificaciones en la misma oferta

Antes de enviar el CV en otro idioma, se debe verificar que la ortografía y gramática es totalmente correcta.

NO COPIAR DIRECTAMENTE DEL TRADUCTOR





- Investigar sobre la empresa, valores que buscan
- Realizar lista de intereses y habilidades personales y profesionales que pueden encajar en la oferta
- Destacar formación
- Idiomas
- Actividades realizadas y conocimientos y habilidades que aportaron Prácticas, Proyectos, Colaboraciones
- Estancias en extranjero (Erasmus, cursos, voluntariado, etc)
- Trabajos de verano o experiencias largas en otro sector



- Añadir información irrelevante que haga "bulto"
- Formación no relacionada con el puesto
- Cursos que no tienen nada que ver con el puesto
- Niveles de estudios innecesarios
- Experiencias puntuales no relacionadas

El objetivo y competencias adquieren mucha importancia



1.6 Tipos de Curriculum Vitae

CRONOLÓGICO:

Muestra desarrollo profesional y formación ordenado en orden cronológico de más <u>reciente a más</u> antiguo o viceversa.

Ventajas

- Permite ver de forma clara y rápida nuestro historial
- Fácil de leer y entender
- Resalta estabilidad laboral y aumento de responsabilidades o promociones
- Describe funciones y logros del puesto

Inconvenientes

- Resalta cambios de trabajo y faltas de ascenso o cambios de responsabilidad
- Resalta periodos de inestabilidad

- No es aconsejable cuando hay periodos en blanco o historia laboral inestable.
- Aconsejable cuando hay pocos trabajos (sin periodos en blanco) y con funciones similares.
- Aconsejable para poca experiencia, porque permite destacar formación.

1.6 Tipos de Curriculum Vitae

Perfil

Amplia experiencia profesional desarrollada en áreas comerciales clave para la empresa.

Diversas responsabilidades asumidas, que incluyen funciones de dirección en distintos departamentos.

Emprendedora, con iniciativa y capacidad de organización y gestión. Habilidad para liderar, coordinar y motivar equipos.

Formación

Diplomada en Gestión Comercial. ESSE. 1991. Madrid.

Técnicas de Selección y Formación de personal (60 horas). ASME. 1992. Madrid.

Diversos cursos y seminarios en: servicio y calidad, actitud comercial, nuevas técnicas de atención al cliente, gestión de equipos, gestión de recursos humanos

Experiencia profesional

TEL S.A. 2001-actual **Departamento de Atención al Cliente.** Coordinadora Call Center/Supervisora Área Calidad

TELEFONOS Y OPERACIONES S.L. 1998-2001. Departamento de Venta Telefónica

Jefe de Departamento 1997-1998 Supervisora 1996-1997 Comercial 1995-1996 USI SP S.A. Técnico de Selección 1994-1995

Transportes S.A.Adjunta Jefe de Personal 1993-1994

MUCHA ETT S.L.

Departamento de Selección1992-1993 Comercial 1992-1992

Conocimientos

Informática

Entorno PC: MS Office 97 y 2000. Word, Excel, Access, Powerpoint Creación de páginas web: HTML, Dreamweaver.

Idiomas

Inglés: Nivel medio/alto.

3 años de Inglés Empresarial. British Academy. Madrid. 1997-2000 Estancia y trabajo en Londres como Catering Assistant. Julio/Agosto 1991.

Francés: Nivel medio.

Bachillerato.

Curso de Francés Comercial. Centro de Estudios Comerciales. Madrid. 1992.



1.6 Tipos de Curriculum Vitae

FUNCIONAL:

Agrupa la información en habilidades, áreas de experiencia y logros de forma clara y concisa. (el periodo en empresas pasa a segundo nivel).

Ventajas

- Acentúa habilidades con historial profesional no continuo.
- Acentúa habilidades que se han adquirido a través de diferentes actividades
- Permite "esconder" debilidades
- Acentúa competencias laborales
- Incluye intereses y motivaciones

Inconvenientes

- Limita la descripción del puesto y sus responsabilidades
- Crea escepticismo la falta de fechas, nombres de empresa o cargos
- Son poco claros
- Dan sensación de falta de experiencia
- Indicado cuando se quiere acceder al mercado laboral después de un largo periodo u otro sector donde no es relevante la experiencia sino las habilidades.
- Inconveniente es que si nos ponemos demasiadas medallas o si las áreas que intentamos destacar no tienen mucha relación entre sí, es posible que los seleccionadores desconfíen de nuestra información

1.6 Tipos de Curriculum Vitae

Perfil

Amplia experiencia profesional desarrollada en áreas comerciales clave para la empresa.

Diversas responsabilidades asumidas, que incluyen funciones de dirección en distintos departamentos. Emprendedora, con iniciativa y capacidad de organización y gestión.

Habilidad para liderar, coordinar y motivar equipos.

Principales áreas de experiencia

Comercial

- -Establecimiento de estrategias comerciales.
- -Identificación de clientes potenciales.
- -Negociación de grandes cuentas.
- -Captación y mantenimiento de cartera de clientes.
- -Coordinación y ejecución de campañas de venta.

Atención al cliente

- -Planificación y lanzamiento de Call Center.
- -Planificación de campañas.
- -Gestión de equipos de captación de altas.
- -Atención y asesoramiento personalizado a clientes.
- -Establecimiento y control de los indicadores de calidad.
- -Supervisión área de calidad: seguimiento de reclamaciones.
- -Análisis de perfil de clientes. Elaboración de informes y estadísticas.

Recursos Humanos

- -Selección y formación de personal
- -Creación de planes de desarrollo
- -Elaboración de planes de incentivos
- -Evaluación del desempeño.

Experiencia profesional

TEL S.A. 2001-actual Departamento de Atención al Cliente. Coordinadora Call Center/Supervisora Area Calidad

TELEFONOS Y OPERACIONES S.L. 1998-2001. Departamento de Venta Telefónica

Jefe de Departamento 1997-1998

Supervisora 1996-1997

Comercial 1995-1996

USI SP S.A. Técnico de Selección 1994-1995

Transportes S.A.Adjunta Jefe de Personal 1993-1994

MUCHA ETT S.L.

Departamento de Selección1992-1993

Comercial 1992-1992

Formación

Diplomada en Gestión Comercial. ESSE. 1991. Madrid.

Técnicas de Selección y Formación de personal (60 horas). ASME. 1992. Madrid.

Diversos cursos y seminarios en: servicio y calidad, actitud comercial, nuevas técnicas de atención al cliente, gestión de equipos, gestión de recursos humanos.

Conocimientos

Informática

Entorno PC: MS Office 97 y 2000.

Word, Excel, Access, Powerpoint

Creación de páginas web: HTML, Dreamweaver.

Idiomas

Inglés: Nivel medio/alto.

3 años de Inglés Empresarial. British Academy. Madrid. 1997-2000

Estancia y trabajo en Londres como Catering Assistant. Julio/Agosto 1991.

Francés: Nivel medio.

Bachillerato.

Curso de Francés Comercial. Centro de Estudios Comerciales. Madrid. 1992.

1.6 Tipos de Curriculum Vitae

FUNCIONAL:

Se debe hacer una lista de 3 o 4 categorías de habilidades y hacer un breve listado cronológico de empleos, experiencias que se han tenido en ellas, etc

Esquema:

- Datos personales
- Objetivo profesional: capacidades profesionales
- Áreas de experiencia: señalar objetivos específicos y generales alcanzados
- Experiencia laboral: sector, responsabilidades, funciones en la empresa y periodo.
- Formación: titulación, cursos, seminarios, conocimientos técnicos, idiomas



1.6 Tipos de Curriculum Vitae

COMBINADO O MIXTO:

Combina las principales características del cronológico con el funcional

Ventajas

- Permite flexibilidad y creatividad
- Permite presentar el historial de manera ordenada y cronológica reforzando los logros y habilidades que hemos ido adquiriendo.

Inconvenientes

- Debe ser adaptado a cada posición que se opta
- Más difícil de adaptar a formularios estándar (webs de empleo)

Es más utilizado por candidatos con amplia experiencia laboral ya que permite destacar funciones y logros



1.6 Tipos de Curriculum Vitae

Perfil

Amplia experiencia profesional desarrollada en áreas comerciales clave para la empresa

Diversas responsabilidades asumidas, que incluyen funciones de dirección en distintos departamentos.

Emprendedora, con iniciativa y capacidad de organización y gestión. Habilidad para liderar, coordinar y motivar equipos.

Formación

Diplomada en Gestión Comercial. ESSE. 1991. Madrid.

Técnicas de Selección y Formación de personal (60 horas). ASME. 1992. Madrid. Diversos cursos y seminarios en: servicio y calidad, actitud comercial, nuevas técnicas de atención al cliente, gestión de equipos, gestión de recursos humanos

Experiencia profesional

TEL S.A. 2001-actual Departamento de Atención al Cliente. Coordinadora Call Center/Supervisora Area Calidad

- Establecimiento de estrategias comerciales.

-Negociación de grandes cuentas.

-Coordinación y ejecución de campañas de venta.

-Establecimiento y control de los indicadores de calidad.

Supervisión área de calidad: seguimiento de reclamaciones.

-Análisis de perfil de clientes. Elaboración de informes y estadísticas.

TELEFONOS Y OPERACIONES S.L. 1998-2001. Departamento de Venta Telefónica

Jefe de Departamento 1997-1998

Supervisora 1996-1997

Comercial 1995-1996

Atención v asesoramiento personalizado a clientes.

-Planificación y lanzamiento de Call Center.

Planificación de campañas.

Gestión de equipos de captación de altas.

--Identificación de clientes potenciales.

-Captación y mantenimiento de cartera de clientes.

-En todos los trabajos he cumplido con los objetivos asignados al 100%, logrando un incremento de la facturación en un 15% de media.

USI SP S.A. Técnico de Selección 1994-1995

-Selección y formación de personal

Transportes S.A.Adjunta Jefe de Personal 1993-1994

-Creación de planes de desarrollo

-Elaboración de planes de incentivos

-Evaluación del desempeño.

Logros: -Introduje en el departamento de Recursos Humanos la selección por competencias, adecuándolo a las necesidades del personal específicas de la empresa.

-Redacté quías didácticas y manuales de formación para distintos cursos impartidos "in-company".

MUCHA ETT S.L.

Departamento de Selección1992-1993

Comercial 1992-1992

-Selección y formación de personal

Conocimientos

Informática

Entorno PC: MS Office 97 y 2000.

Word, Excel, Access, Powerpoint

Creación de páginas web: HTML, Dreamweaver.

Idiomas

Inglés: Nivel medio/alto.

3 años de Inglés Empresarial. British Academy. Madrid. 1997-2000

Estancia y trabajo en Londres como Catering Assistant. Julio/Agosto 1991.

Francés: Nivel medio.

Bachillerato

Curso de Francés Comercial. Centro de Estudios Comerciales. Madrid. 1992.

1.6 Tipos de Curriculum Vitae

COMBINADO O MIXTO:

Esquema:

- Datos personales
- Formación
- Objetivo profesional: capacidades profesionales
- Experiencia laboral (añadiendo objetivos alcanzados, competencias desarrolladas)
- Idiomas
- Conocimientos técnicos

2.1 Mostrar Cifras y Logros:

Para diferenciar nuestro CV de otro hay que aprender a <u>cuantificar</u> la experiencia para hacerla destacar. Se deben analizar en porcentajes, cifras y frecuencia:

	No Cuantificado	Cuantificado
	Atención telefónica a clientes y proveedores	Manejo de centralita con 10 líneas disponibles atendiendo una media de 250 llamadas semanales a proveedores y clientes
	Reparto de mensajería en Madrid y área metropolitana	Responsable del reparto de un promedio de 20 paquetes diarios con un 98% de entrega a tiempo
	Formación de equipos corporativos	Formación del 100% de los equipos dentro del tiempo estipulado
×	Definición y creación de reportes para usuarios	Definición y creación del 80% de los reportes de las áreas usuarias
	Coordinación de equipos	Supervisión de más de 20 personas con ventas en el equipo de 20.000.000€ al año



2.1 Cifras y Logros:

Además, lo ideal es reforzar con Logros conseguidos:

- Cajero del mes en 5 ocasiones durante un año
- Valoración de la calidad del trabajo por parte de los clientes en un 85% de satisfacción
- Reducción y eficiencia del gasto en soporte técnico en un 50%, unificando el mismo en un solo proveedor.
- Obtención de bonificaciones por Calidad durante un periodo consecutivo de 1 año
- Diseño e implementación de planes de acción orientados a mantener los resultados alineados con las expectativas del Cliente, a la empresa a nivel nacional (índice de satisfacción del usuario final) de la 3ª a la 1ª posición en un menos de un año.
- Ahorro de costes (1.200.000€ en SW y 300.000€ en HW)
- Optimización de herramientas de reporte pasando del uso de 5 a 2
- Reorganización del sistemas de archivos de la empresa, la cual llevaba 5 años sin actualizarse, y hacerlo accesible a los integrantes del departamento

No basta ser bueno, hay que parecerlo (PRÁCTICA)

Perfil

Amplia experiencia profesional desarrollada en áreas comerciales clave para la empresa.

Diversas responsabilidades asumidas, que incluyen funciones de dirección en distintos

departamentos.

Emprendedora, con iniciativa y capacidad de organización y gestión. Habilidad para liderar, coordinar y motivar equipos.

Formación

Diplomada en Gestión Comercial. ESSE. 1991. Madrid.

Técnicas de Selección y Formación de personal (60 horas). ASME. 1992. Madrid

Diversos cursos y seminarios en: servicio y calidad, actitud comercial, nuevas técnicas de atención al cliente, gestión de equipos, gestión de recursos humanos

Experiencia profesional

TELPHONE S.A. 2001-actual

Departamento de Atención al Cliente. Coordinadora Call

Center/Supervisora Area Calidad

- Establecimiento de estrategias comerciales.
- -Negociación de grandes cuentas.
- -Coordinación y ejecución de campañas de venta.
- -Establecimiento y control de los indicadores de calidad.
- -Supervisión área de calidad: seguimiento de reclamaciones.

TELEFONOS Y OPERACIONES S.L. 1998-2001.

Departamento de Venta

- ➤ Jefe de Departamento 1997-1998
- Supervisora 1996-1997
- Comercial 1995-1996
- -Atención y asesoramiento personalizado a clientes.
- -Planificación y lanzamiento de Call Center.
- -Gestión de equipos de captación de altas.
- -Identificación de clientes potenciales.

- -Captación y mantenimiento de cartera de clientes.
- -En todos los trabajos he cumplido con los objetivos asignados al 100%, logrando un incremento de la facturación en un 15% de media.

USI SP S.A. Técnico de Selección 1994-1995

-Selección y formación de personal

Transportes S.A.Adjunta Jefe de Personal 1993-1994

- -Creación de planes de desarrollo
- -Elaboración de planes de incentivos
- -Evaluación del desempeño.
- → Logros:
- -Introduje en el departamento de Recursos Humanos la selección por competencias, adecuándolo a las necesidades del personal específicas de la empresa.
- -Redacté guías didácticas y manuales de formación para distintos cursos impartidos "in-company".

MUCHA ETT S.L.

Departamento de Selección 1992-1993

Comercial 1992-1992

-Selección y formación de personal

Conocimientos

Informática

Entorno PC: MS Office 97 y 2000. Word, Excel, Access, Powerpoint

Creación de páginas web: HTML, Dreamweaver.

Idiomas

Inglés: Nivel medio/alto.

3 años de Inglés Empresarial. British Academy. Madrid. 1997-2000

Estancia y trabajo en Londres como Catering Assistant. Julio/Agosto 1991.

Francés: Nivel medio.

Bachillerato.

Curso de Francés Comercial. Centro de Estudios Comerciales. Madrid. 1992.

2.1 Cifras y Logros:

Resultado:



Amplia experiencia profesional desarrollada en áreas comerciales clave para la

Diversas responsabilidades asumidas, que incluyen funciones de dirección en distintos departamentos.

Emprendedora, con iniciativa y capacidad de organización y gestión. Habilidad para liderar, coordinar v motivar equipos.

Formación

Diplomada en Gestión Comercial. ESSE. 1991. Madrid.

Técnicas de Selección y Formación de personal (60 horas), ASME, 1992, Madrid. Diversos cursos y seminarios en: servicio y calidad, actitud comercial, nuevas técnicas de atención al cliente, gestión de equipos, gestión de recursos humanos

Experiencia profesional

TEL S.A. 2001-actual Departamento de Atención al Cliente. Coordinadora Call Center/Supervisora Area Calidad

- -Establecimiento de estrategias comerciales.
- -Negociación de grandes cuentas habiendo ganado el 85% de las cuentas negociadas.
- -Coordinación y ejecución de más de 200 campañas de venta.
- -Establecimiento de 15 indicadores de calidad control de los mismos.
- -Supervisión área de calidad: seguimiento de reclamaciones, resolviendo favorablemente el 70%.

TELEFONOS Y OPERACIONES S.L. 1998-2001. Departamento de Venta Telefónica

Jefe de Departamento 1997-1998

Supervisora 1996-1997

Comercial 1995-1996

- -Atención y asesoramiento personalizado a una cartera de 32 clientes.
- -Planificación y lanzamiento de Call Center en un periodo de 3 meses.
- -Planificación de 27 campañas.
- -Gestión de equipos de un equipo de 8 personas para el área de captación de
- -Identificación de más de 50 clientes potenciales.

Captación de 15 clientes y mantenimiento de cartera de 32 clientes.

-En todos los trabajos he cumplido con los objetivos asignados al 100%, logrando un incremento de la facturación en un 15% de media.

USI SP S.A. Técnico de Selección 1994-1995 -Selección v formación de personal

Transportes S.A. Adjunta Jefe de Personal 1993-1994
-Creación de planes de desarrollo para todo el personal de la compañía
-Elaboración de 3 nuevos planes de incentivos
-Evaluación del desempeño al 100% de los trabajadores de la compañía.
Logros: -Introduje en el departamento de Recursos Humanos la selección por competencias, adecuándolo a las necesidades del personal específicas de la empresa.
-Redacté guías didácticas y manuales de formación para distintos cursos impartidos

"in-company".

MUCHA ETT S.L.

Departamento de Selección 1992-1993 Comercial 1992-1992

-Selección y formación del 80% de las nuevas incorporaciones

Conocimientos

Informática
Entorno PC: MS Office 97 y 2000.
Word, Excel, Access, Powerpoint

Creación de páginas web: HTML, Dreamweaver.

Inglés: Nivel medio/alto.

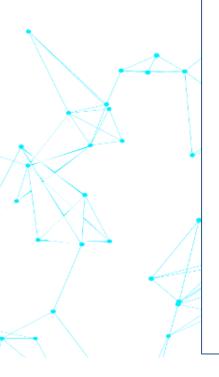
3 años de Inglés Empresarial. British Academy, Madrid. 1997-2000

Estancia y trabajo en Londres como Catering Assistant. Julio/Agosto 1991.

Francés: Nivel medio.

Bachillerato.

Curso de Francés Comercial, Centro de Estudios Comerciales, Madrid, 1992.



2.2 Errores a evitar:

- Poner como título Curriculum Vitae
- Datos personales correctos
- Dirección de correo electrónico inapropiada
- Foto inadecuada
- Letra inapropiada
- Faltas de ortografía o gramática
- No adecuar el CV al puesto. Se debe personalizar
- Incluir demasiada información
- Utilizar lenguaje difícil de entender (abreviaturas, tecnicismos, etc)
- Incluir aficiones no relacionadas con el puesto
- Ser demasiado creativo
- Ser incoherente
- No destacar logros
- Mentir

2.3 Mentiras más comunes:

- Estudios no realizados o finalizados
- Doctorados y Máster inexistentes
- Referencias falsas
- Fechas en experiencia más largas que reales
- Conocimientos de ciertas tecnologías
- Nivel de Conocimiento de Idiomas

El candidato dijo haber trabajado en una empresa en unas fechas concretas

(justo las mismas en las que también había trabajado el entrevistador)

El candidato falsificó el título universitario

(pero no se dio cuenta de que había errores ortográficos en el diploma)

No basta ser bueno, hay que parecerlo

El candidato afirmó realizar prácticas en dos países distintos



No basta ser bueno, hay que parecerlo

El candidato afirmó que estaba buscando trabajo en un periodo determinado

(pero realmente estaba cumpliendo condena en prisión)



Las Reglas básicas de la Carta de presentación:

- Explicar por qué se está enviando el CV
- Indicar cómo tenemos conocimiento del trabajo vacante o de la empresa
- Convencer al lector de que lea el CV
- Llamar la atención sobre aspectos relevantes para el puesto como formación, trabajos relacionados, prácticas, idiomas, etc
- Reflejar personalidad, motivación, actitud o entusiasmo hacia el puesto
- Completar con alguna información adicional que no se haya puesto en el CV como disponibilidad

3.1 La Estructura

<u>Datos Personales</u>: nombre y apellidos, y un contacto (teléfono, dirección, correo electrónico...).

Saludo: La carta debe ir dirigida a una persona en concreto.

<u>Presentación:</u> Tu oportunidad de llamar la atención y de que el destinatario decida seguir leyendo se encuentra en estas primeras líneas.

- Explicar el motivo de la carta
- Ofrecer información precisa de que se puede aportar a las necesidades de la empresa
- Cautivar al lector

<u>Cuerpo:</u> Se debe explicar por qué se quiere trabajar en la compañía y por qué se está capacitado para el puesto:

- ¿Cuáles son mis competencias?
- ¿Qué puedo aportar a la empresa?

<u>Cierre:</u> Mostrar disponibilidad e interés para una entrevista.

Despedida

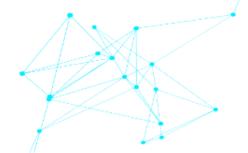
3.2 Contenido

La carta de presentación es fundamental ya que predispone a seguir leyendo y a interesarse por nuestro CV. Es importante cuidar el contenido y la forma:

- Sé breve y conciso
- Separa la información por párrafos, utiliza frases cortas y evita una redacción rebuscada.
- Se original: Busca tu estilo propio.
- Dirige la carta <u>siempre</u> a una persona en concreto, evita saludos y presentaciones genéricos.
- Enfoca la carta según la empresa o el puesto de trabajo en el que estés interesado.
 No existe un único modelo de carta de presentación.

3.2 Contenido

- Sé positivo, nunca muestres negatividad o desesperación por conseguir un empleo. No enfoques tu búsqueda a la consecución de un trabajo, sino a tu interés por esa empresa o proyecto en concreto, a tus ganas de seguir adquiriendo experiencia, etc.
- Describe tus conocimientos, logros y aptitudes, mostrando confianza pero sin llegar a ser pedante.
- Firma siempre la carta e indica la fecha en que fue escrita.
- Envía siempre cartas originales, nunca fotocopias de un mismo modelo.



3.2 Contenido

Según el tipo de candidatura, las cartas de presentación deben tener ciertas peculiaridades:

CANDIDATURA ESPONTÁNEA:
Permite ser más creativo

- Dirígela al responsable de Recursos Humanos, al Jefe del departamento en el que te gustaría trabajar, etc
- Explica por qué te diriges a ellos y qué puedes aportar a la empresa. Sugiere una necesidad que podrías cubrir
- Sé original y busca alguna cualidad por la que destacar

EN RESPUESTA A UNA OFERTA

Se puede prepararla la carta como candidato perfecto

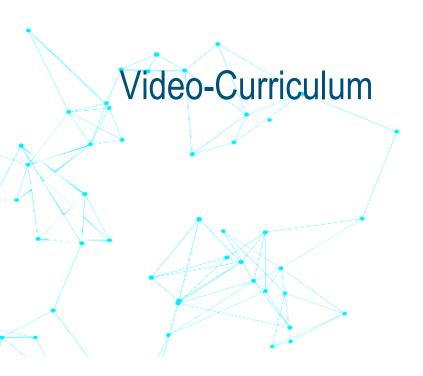
- Tras el saludo, haz referencia a la oferta de empleo o al anuncio para el que presentas tu candidatura
- Enfoca toda tu presentación a destacar tus habilidades, conocimientos y experiencia valiosos para el puesto que se oferta
- Diferénciate: la clave es destacar entre todos los currículums enviados



3.2 Contenido

Y sin experiencia?

- Resaltar tus habilidades y el valor que puedes aportar a la empresa
- Presentar las ventajas de la juventud y hacer que se valore más como una oportunidad que como un inconveniente. Hacer hincapié en la capacidad de adaptación, rápido aprendizaje y ganas de trabajar
- Si es necesario, explicar cómo se adaptarían los conocimientos teóricos a la práctica, o comentar situaciones próximas a un empleo en las que se haya estado: prácticas profesionales, proyectos propios, voluntariado
- La carta de presentación sin experiencia es un excelente complemento para el curriculum vitae sin experiencia, ayuda a ampliar las cualidades propias



Ejemplos:













•¿Qué errores cometen estos videocurriculum? Glado por Synergic Partners

Pero... ¿necesito un Video-Curriculum?



Pero... ¿necesito un Video-Curriculum?

Ventajas

- Enfoque más personal
- Más original
- Mayor facilidad para mostrar tus habilidades
- Permite enfatizar puntos fuertes
- Te puede mostrar como alguien que se encuentra al día con las tendencias tecnológicas

Inconvenientes

- Más lento porque tienen que ver todo el archivo para encontrar la información requerida
- Se debe sintetizar muy bien todo en 2 minutos
- Si el estilo no gusta, se verá menos de 15 segundos
- Única oportunidad de la primera impresión
- Puede resaltar aspectos de tu personalidad que quizás no te gustaría enfatizar
- Muchas herramientas pueden llegar a la saturación y debemos evitarlo (Twitter, LinkedIn, Facebook, blog, pinterest)
- Todo no nos va a caber en el CV y el reclutador lo mirará todo.
- Se debe elegir bien la herramientas más adecuada para cada uno para encontrar trabajo.

Consejos:

- Duración mínima de 2 minutos, máximo 3
- Revisar calidad, formato y tamaño
- Cuidar el aspecto físico
- Estructura de un CV, pero sin incluir fechas ni datos concretos de empresas:
 - Nombre y Edad
 - Residencia
 - Formación (Estudios universitarios y universidad donde los curses, Formación complementaria (idiomas, cursos, etc.)
 - Experiencia laboral (prácticas, becas, etc.)
 - Rasgos personalidad: (carácter, virtudes y defectos, aficiones, etc.)
- Repetir la grabación hasta que se consiga un discurso natural.
- El tono: Ni demasiado serio, ni demasiado gracioso
- Evita las bromas
- Encuadre: Solo el busto
- Cierre : Despedida y medio de contacto
- Edición: títulos y frases que den valor a tu explicación
- Cuidado con el sonido

Ejemplos:







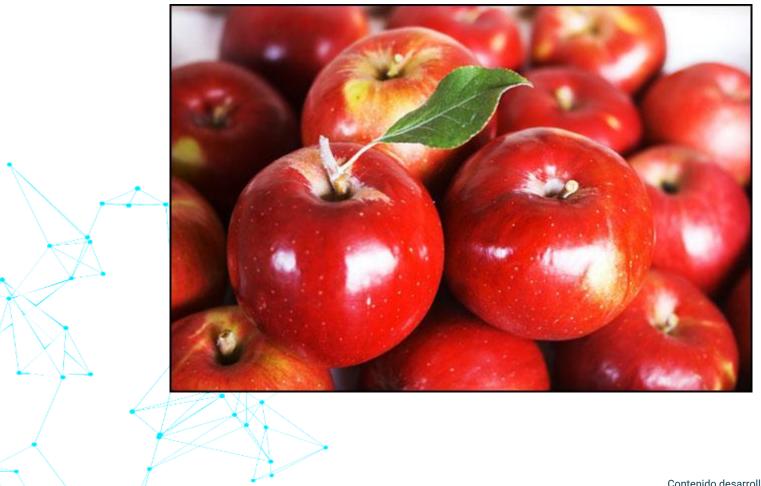


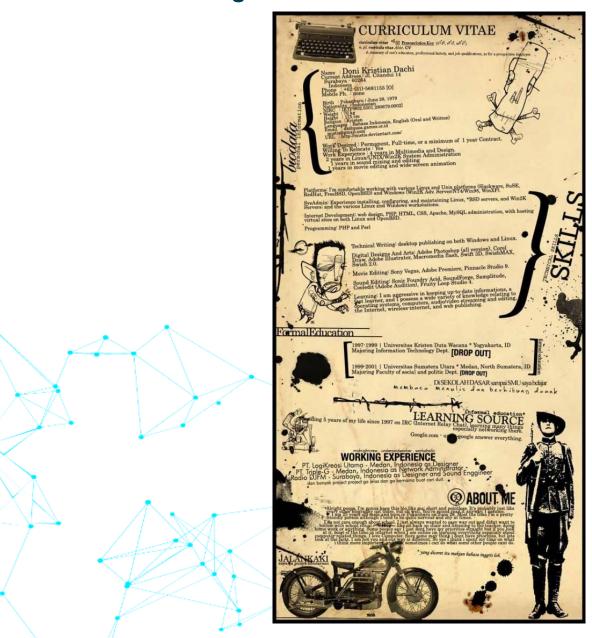


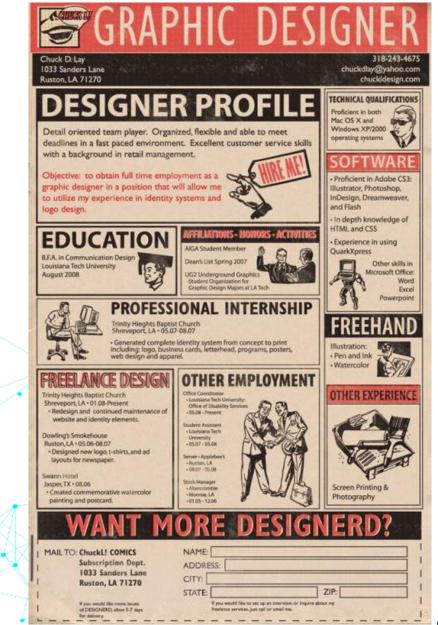


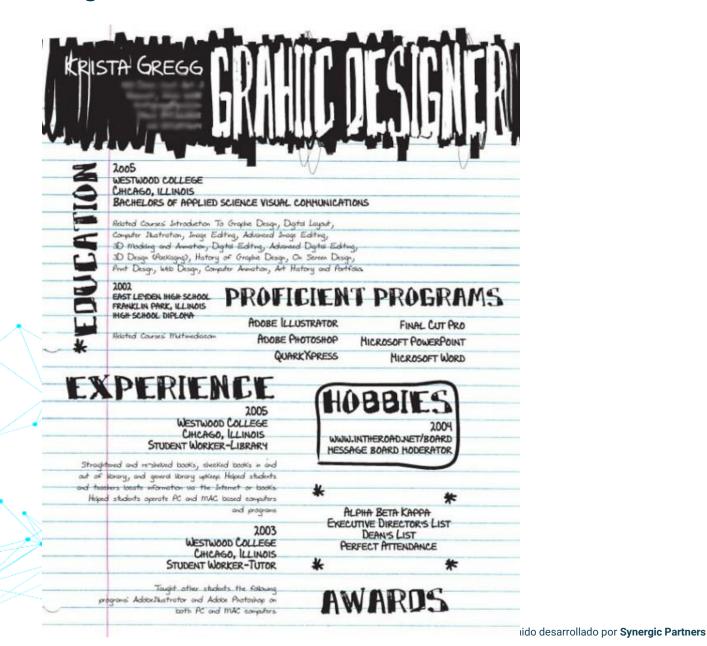


¿Por qué necesitamos diferenciarnos?













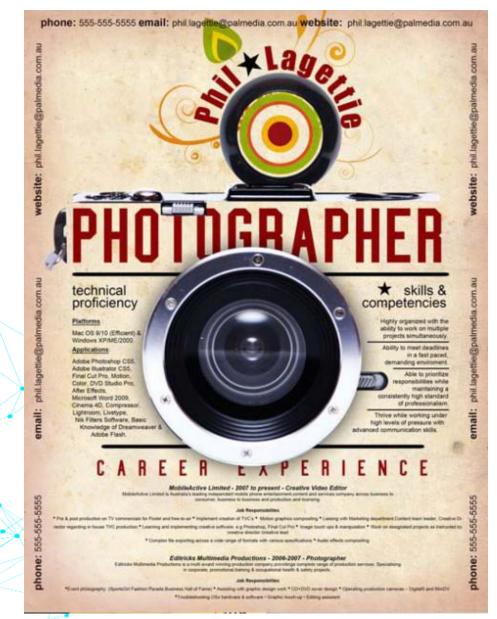


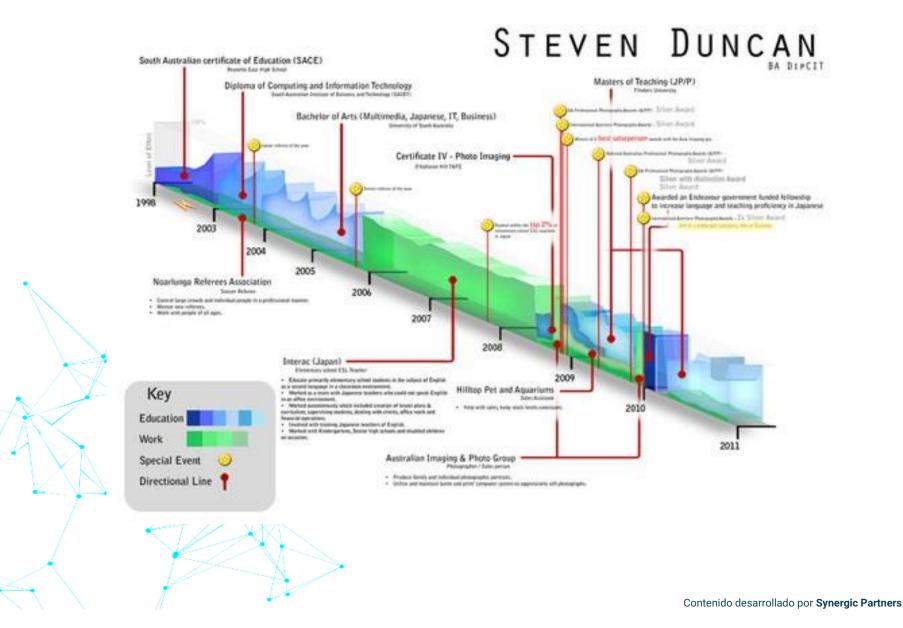


Creative Juice content

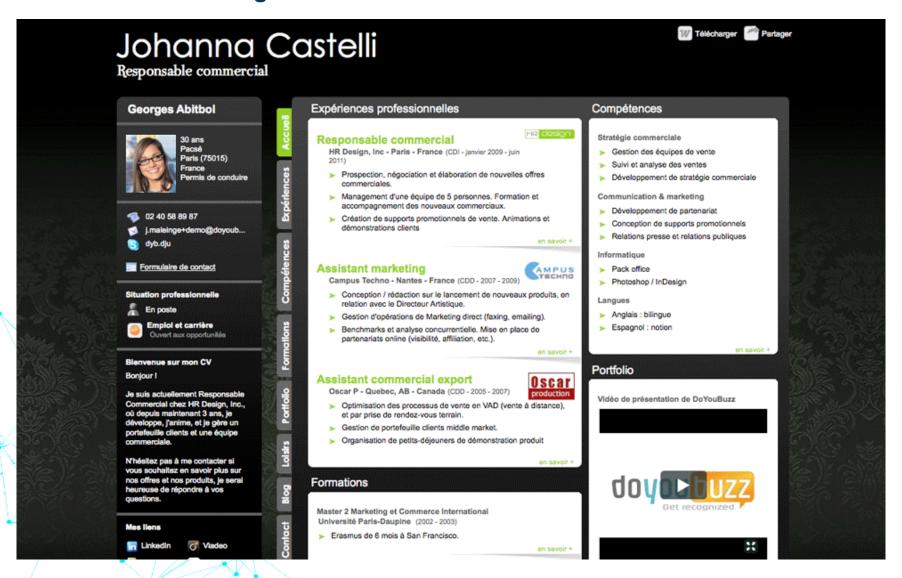
% Value*

Art Direction proficiency	
ATL advertising	95.9%
Identity development	95%
Photo manipulation	97%
Digital media	90%
Packaging design	99%



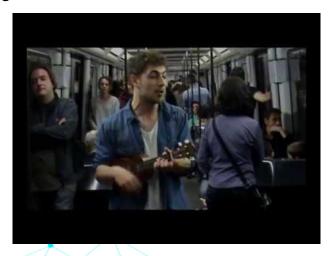








CV originales:





Venderse en internet:

CV viral:

Búsqueda en Google:

Curriculum QR:

El curriculum a la inversa:

Los videojuegos:

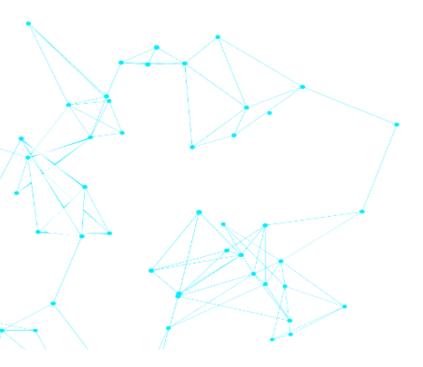




Búsqueda de empleo

Búsqueda 2.0

- Portales de empleo
- Redes sociales
- Otros Canales



Búsqueda de empleo

¿Cómo evitar ser descartado?

- Completa todos los apartados importantes
- Añade cursos no reglados relevantes
- Añade conocimientos
- Rellena la descripción de cada experiencia
- Pega CV de texto
- Ten CV actualizado
- Utiliza una dirección con la provincia de donde se está buscando trabajo
- Indica salario mínimo adecuado
- Responde las Killer Questions
- Inscríbete el primero

Buscar empleo NO es tener un CV en un portal de empleo, ni leer las alertas que llegan por email o inscribirse de vez en cuando a una oferta:

esto es sólo es el 1% de la búsqueda de empleo



Búsqueda de empleo



Búsqueda de empleo: Redes sociales

¿Cómo encontrar trabajo en RRSS?



- 4ª red con más usuarios
- 467 millones de usuarios en todo el mundo
- 10 millones de usuarios en España



- 5ª red social con más usuarios
- 317 millones de usuarios en todo el mundo
- 4,7 millones de usuarios en España

Una persona activa en redes sociales tiene más posibilidades de encontrar trabajo que una persona que no la tiene

Búsqueda de empleo: Redes sociales



¿Cómo encontrar trabajo en LinkedIn?

Perfil:

- Foto adecuada
- Foto de fondo
- Perfil completo
 - : Perfil público, URL, Palabras clave, Titular
- Habilidades
- Idioma
 - La foto hace que se tengan 21 veces más visitas y 9 veces más solicitudes de conexión
 - El sector hace aumentar 9 veces más las visitas al perfil
 - Añadir la posición actual hace aumentar 8 veces más las visitas
 - Añadir los Estudios en recién titulados, hace que se tengan 17 veces más contactos de reclutadores

Búsqueda de empleo: Redes sociales



Actividad:

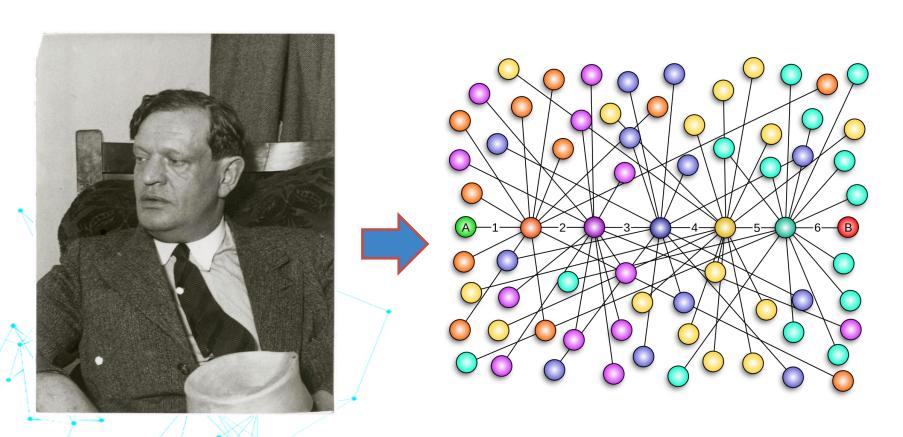
- Contenido
- Estado
- Grupos*
- Idioma
- Sigue empresas
 - Investiga

Red de contactos:

- Acepta solicitudes
- Envía solicitudes de contacto
- Investiga los contactos de contactos
- Desvirtualiza
- **+500**
- LION

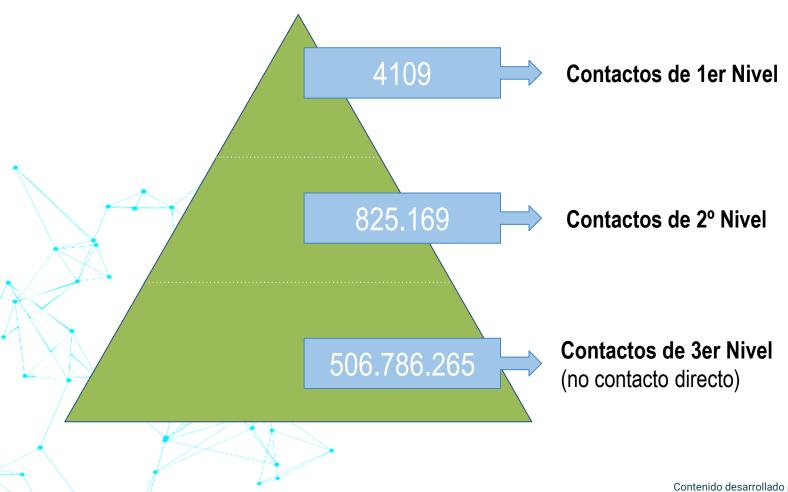
Cuanto mayor sea la red de tus contactos, podrás contactar con más perfiles

Teoría de los 6 grados de separación

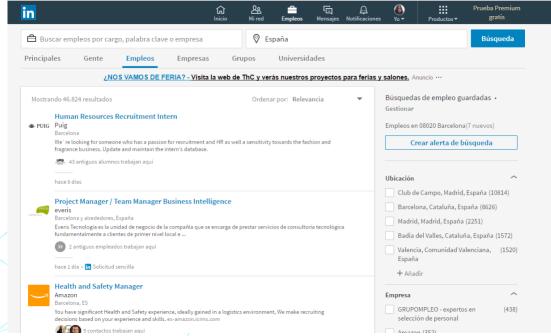




Nuestra Red de contactos







Antes de ir a una entrevista entra en el perfil de empresa de LinkedIn para conocer las últimas noticias publicadas sobre la empresa



LA BÚSQUEDA EN LINKEDIN

Booleanos

- **AND**→ Busca ambas palabras, por separado y juntas, en cualquier contexto.
- **OR**→ Busca ambas palabras por separado.
- **NOT**→ Busca la primera palabra.
- "Uso de Comillas"

 → Buscan exclusivamente esas dos palabras, cambiando el orden, con sinónimos, etc



MANAGER CONTABLE = MANAGER EN EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD





Consejos:

- No mentir
- No aceptar TODAS las solicitudes de contacto
- Foto poco profesional
- Recomendaciones reales
- Experiencias propias reales (y objetivas)



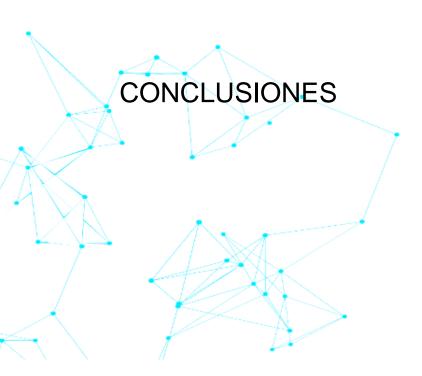
¿Qué Datos pueden encontrar sobre mi en las redes sociales?





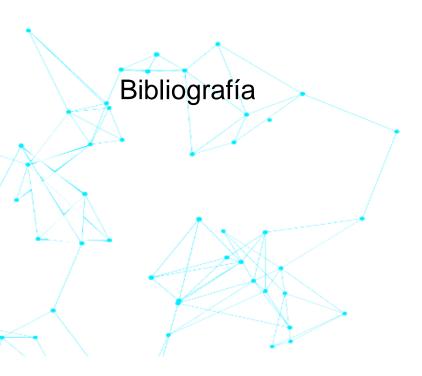
Competencias:

- Proactivo/reactivo
- Knowmad
- Influencer
- Redacción
- Creación de contenidos
- Constancia
- Interacción con otros profesionales
- Oratoria
- Trabajo en equipo
- Innovación
- Creatividad



CONCLUSIONES

- Curriculum vitae:
 - Claro y breve
 - Atractivo
 - Personalizado a quien se dirige
 - Indicar logros
 - Sin faltas de ortografía
- 2. Carta de presentación:
 - Personalizada al puesto y a la empresa a la que se envía
 - Indicar qué podemos aportar al puesto
- Redes sociales:
 - Perfiles completos
 - Foto adecuada
 - Utilizar grupos (en Linkedin)
- 4. Portales de empleo:
 - Perfiles completos



ENLACES DE INTERÉS

Test nivel inglés:

Plantillas CV

Infografías:

Web CV:

Edición de video:

Grabar video con webcam:

Encabezado de Twitter:

Buscar perfiles en twitter:

Subir VideoCV:

