

ПРАКТИЧЕСКИЕ, ПРОВЕРЕННЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Как составить качественное резюме для поиска работы в «первом мире»



Автор — technical product manager из Берлина, 6 лет опыта работы в Германии.
Помог уже 20 людям найти работу в разных странах Европы.

Содержание

Обо мне	3
Почему я делаю это бесплатно	4
Для кого это руководство	4
Общие рекомендации	5
Цель резюме — попасть на первый раунд собеседования	5
Резюме читают за 10 секунд	5
Поставьте себя на место того, кто читает ваше резюме	6
Пример	
Не стесняемся выпендриваться	7
Цифры говорят	7
Примеры	
Учимся у пацанов с раёна	8
Примеры	
Нерелевантного опыта работы (почти) не бывает	9
Дело не в тебе	10
Пример	10
А как насчёт cover letter?	15
Ну хорошо, резюме готово, а куда его отправлять?	16
Кому я уже помог. Истории успеха	17
Список литературы (для самых любопытных)	19

Обо мне

Меня зовут Вадим, мне 33 года. Осенью 2016-го я переехал в Берлин по студенческой визе, не совсем представляя, кем я в итоге буду работать. С тех пор я успел трижды сменить работу, каждый раз с повышением зарплаты, получить ПМЖ и встать в очередь на немецкое гражданство. Сейчас я technical product manager второй по важности информационной системы в компании с оборотом 12 миллиардов евро и провожу собеседования, в том числе на lead-позиции.

Наверное, многие из вас сейчас подумали: ага, всё ясно, очередной айтишник, у которого вакансий куры не клюют, будет нам тут что-то советовать свысока. ~~Хуй там плавал.~~ Позвольте возразить. За свою короткую, но яркую трудовую жизнь я успел поработать на выкладке товаров в супермаркете и на уборке улиц, переводчиком-фрилансером, тестировщиком и консультантом. Короче, видел некоторое дерьмо.

За последние годы ко мне обратилось много людей за помощью в написании резюме и поиске работы. Я быстро заметил, что многие рекомендации повторяются вне зависимости от того, кем человек работает, и захотел поделиться ими с как можно большим числом людей. Эти рекомендации — уникальное сочетание моего личного опыта, консультаций для людей с постсоветского пространства и англоязычных бестселлеров. Кому-то они принесли работу в новой стране, кому-то помогли понять, над какими навыками стоит поработать, а кому-то просто вернули веру в себя, что по нынешним временам уже немало.

Почему я делаю это бесплатно

Кто-то переводит деньги в благотворительные фонды, кто-то помогает иначе. Мой способ помогать — это адресно и бесплатно поддерживать информацией тех, кто готов что-то поменять в жизни. Моя помощь была и всегда будет бесплатной. Я не буду проводить платных семинаров и организовывать платные курсы. Я уже зарабатываю более чем достаточно.

Вы можете отблагодарить меня несколькими способами:

- Разошлите это руководство знакомым! Чем большему числу людей я смогу помочь, тем лучше.
- Если это руководство вам помогло, напишите мне на cv.guide.2023@gmail.com или в Инстаграм [@typemismatch](https://www.instagram.com/typemismatch). Люблю такие истории!
- А если хочется отблагодарить деньгами (это совершенно не обязательно!), вот PayPal: paypal.me/TheCVGuide2023

Для кого это руководство

Для всех, кто сейчас меняет работу, страну, сферу деятельности и хочет повысить свои шансы. Я не обещаю чудес и не даю гарантий. Но вы получите универсальные, проверенные рекомендации, которые повысят ваши шансы или помогут увидеть слабые места.

Общие рекомендации

Цель резюме — попасть на первый раунд собеседования

Хорошее резюме балансирует между двух крайностей. С одной стороны, велик соблазн добавить в него абсолютно всю информацию о вас. Чем больше информации — тем больше шансов, что что-то из неё зацепит потенциального работодателя. Но если последовать этому совету, то у вас получится резюме на 15 страниц (это не шутка, я действительно видел такое!)

С другой стороны, резюме должно быть достаточно коротким, чтобы заинтересовать читающего и он захотел узнать о вас больше, то есть пригласить на собеседование. И здесь тоже перегибать не стоит. Да, на некоторых специфических рынках труда резюме может состоять из одной фразы: «Непьющий экскаваторщик» и номера телефона — и этого будет достаточно! Но это всё же не ваш случай и резюме не должно превратиться в набор ключевых слов.

Как же соблюсти баланс между этими крайностями? Написать резюме максимум на 2 страницы и насытить его релевантной информацией. Заинтересовать читающего и указать достаточно деталей, чтобы вас пригласили на собеседование, где вы и расскажете всё в подробностях.

Резюме читают за 10 секунд

Вы — это фильм. Ваше резюме — это трейлер фильма. Краткое описание, так называемый mission statement, вверху резюме — это 1-2 фразы, которыми вы убеждаете друга/подругу, что на фильм стоит сходить.

Практически на любую вакансию, за исключением очевидно неадекватных, присылают МНОГО резюме. Работать в Европе хотят европейцы и сотни тысяч, миллионы людей из третьего мира. Да, это ваши конкуренты, НО. Эти люди могут не иметь опыта и навыков, которые есть у вас. Эти люди могут не уметь правильно себя подать. Ваша задача — чтобы тот, кто прочитает первую страницу вашего резюме по диагонали, подумал: «хм, интересно, надо бы пригласить его/её на собеседование».

Поставьте себя на место того, кто читает ваше резюме

И еще раз. Поставьте себя на место того, кто читает ваше резюме.

Представьте, что перед вами резюме менеджера из компании Paytm. Вам это о чём-нибудь говорит? А как насчёт HDFC? Никогда не слышали? Paytm — это крупнейший индийский оператор мобильных платежей с 10 000 сотрудников и общей стоимостью компании в 5 миллиардов долларов. HDFC — крупнейший индийский банк с 150 000 сотрудников и 49 000 000 клиентов.

Именно так для европейских рекрутеров выглядит «Сбербанк», «Приватбанк» или ЕРАМ. Крупная компания, известная всем рекрутерам вашей страны, которым достаточно одного ее названия, в Европе не известна никому. Это не значит, что ваши шансы равны нулю. Это значит, что вам нужно объяснить тому, кто будет читать ваше резюме, очевидные для вас вещи.

Пример

Каждое место работы нужно описать по такому образцу:

3M is an American multinational conglomerate (Ranked No. 102 in Fortune 500) operating in the fields of industry, worker safety, U.S. health care, and consumer goods with 95,000 employees, operations in 70+ countries and \$35 billion in total sales in 2021.

Я просто взял описание крупной компании из Википедии и оставил только то, что важно для того, кто читает ваше резюме. Оцените плотность информации, в этой формулировке важно каждое слово. ***Multinational conglomerate*** показывает масштаб. ***Ranked No. 102 in Fortune 500*** показывает, что это ого-го какой уровень, это одна из ведущих компаний мира, пусть даже её название известно не всем. Далее мы пишем, чем именно занимается компания, и сразу понятно — много чем. ***95,000 employees, operations in 70+ countries and \$35 billion in total sales*** не только показывают масштаб. Эти цифры показывают: вы умеете выделять главное, сжато сообщать важную информацию и думаете на языке бизнеса.

Неважно, работаете ли вы менеджером по продажам или простым программистом, который якобы далёк от всего этого бизнеса. Если вы думаете на языке бизнеса, если вы понимаете, что вы делаете, зачем и какой вклад это вносит в результаты компании, вы уже заметно выделяетесь из общего ряда кандидатов. Вы только что объяснили,

чем занимается ваша компания, в одном предложении, так, чтобы у читающего не осталось вопросов. Вы только что показали, что умеете мыслить системно и коммуницировать с учетом целевой аудитории. И это куда более веское доказательство, чем фразы вида “systems thinker” или “excellent communication skills”, которые пишут все, поэтому цена им — ноль.

Не стесняемся выпендриваться

Дорогие мои. Котики. Пупсики. Это касается всех с постсоветского пространства, а женщин касается вдвойне. Каждый, КАЖДЫЙ раз в личных консультациях я слышу «я постеснялся(-лась) это писать». Когда я вижу, что люди перечисляют свои достижения в отдельной секции резюме на второй странице, у меня встают дыбом остатки волос. Девушка, дизайнер из Украины, подробно описала свой опыт работы, но не указала, что проект, над которым она работала, был удостоен национальной премии — «ну как же, премию дали после того как я оттуда ушла».

Забываем фразы вроде «Я — последняя буква алфавита». Вспоминаем классику рекламы, слоган L'Oréal — «Ведь вы этого достойны». Я сейчас, конечно, не о грамотах в школе, но если у вас есть несколько лет опыта работы, то очень, очень маловероятно, что вам ну вообще нечем похвастаться и у вас нет совсем никаких достижений. Если уж вы дошли до того, чтобы искать работу в другой стране, на неродном для вас языке, и отнеслись к этому настолько серьезно, что вам в руки попало это руководство — уверен, достижения у вас есть. Нет? А если найду?

Цифры говорят

Неважно, кем вы работали до этого и какую работу ищете сейчас. Всегда и везде указывайте как можно больше цифр. Цифры помогают понять масштаб вашей работы, автоматически сделать выводы о вашей компетенции, показывают чёткость мышления. ПМ на проекте с 3 программистами и ПМ на проекте с 20 программистами — это два совершенно разных профиля, это разный темп проектов, это разная сложность, уровень ответственности и многое другое. Тот, кто читает ваше резюме, считает это автоматически, по одной этой цифре.

Примеры

Плохо: ***Strategic management of product category X***. Из этой формулировки совершенно непонятен масштаб. Человек возглавлял одно из важных

■ направлений международной компании? Или всеми забытый отдел, где было 2 человека, а теперь выпендривается?

■ Хорошо: ***Strategic management of product category X with \$40+ mln of total spending.*** — сразу понятен масштаб, сразу понятен минимально необходимый для такого уровня компетенции, и если человека не похёрли с этой должности через полгода, это говорит об определенном уровне.

■ Плохо: ***Increased the weekly number of active business users by 50%.***

На 50%, то есть с 2 до 3 киосков по продаже дёнера? Или компания работала с Google и Microsoft, а теперь к ним добавился Apple?

■ Хорошо: ***Increased the weekly number of active business users from A to B with total revenue C.***

Какие цифры важны? Бюджет проекта, число сотрудников, число пользователей, годовой оборот или прибыль, ваши личные KPI. Даже если это сверхсекретный проект, всегда есть данные, которые можно указать, пусть и примерно, чтобы дать представление о масштабе. И обратите внимание: эти цифры применимы везде. Их могут указать разработчики, аналитики, владелицы студии маникюра и тренеры по фитнесу. И каждая такая цифра даёт понять: этот человек говорит на языке бизнеса.

Учимся у пацанов с раёна

Как многие из нас, к несчастью, знают, а остальные, к счастью, не знают, у чётких пацанов с раёна ценятся следующие качества: чёткость и конкретность. Также ценится эффективность коммуникации — не умеющий эффективно коммуницировать лишается зубов, телефона и денег.

Вы удивитесь, но ровно это же отличает хорошее резюме от плохого!

Предлагаю упражнение, которое можно выполнять одному или с партнёром. Прочитайте каждую строчку вашего резюме и попробуйте до неё ДОЕБАТЬСЯ. И только когда каждая строчка станет чёткой и конкретной, ваше резюме станет читаемым и «продающим».

Примеры

Ниже — общие формулировки из анонимного, но реального резюме, попавшего мне на редактуру.

Owned the roadmap and weekly sprints for 4 products. Каких продуктов? Сколько сотрудников участвовало?

Managed the team of product managers on the product lines. Каких линейек продуктов? Сколько менеджеров? Насколько это всё вообще было важно в масштабе компании?

Created new channels to attract business owners. Какие именно каналы?

Список можно продолжать. И если вы при этом пишете в резюме, что вы able to communicate effectively and efficiently, то грош цена таким заявлениям.

Нерелевантного опыта работы (почти) не бывает

Снова и снова я вижу в резюме, скажем, людей, вошедших в айти, одно и то же. Высшее образование не в айти → ЗИЯЮЩАЯ ДЫРА В НЕСКОЛЬКО ЛЕТ → первая работа в айти → вторая работа в айти и так далее. Когда такое видит европейский рекрутер, у него возникают ВОПРОСЫ. Что вы делали всё это время? Были хронически безработным? Преподавали танец живота на Бали? Ухаживали за больным котиком? Почему вы стесняетесь об этом говорить?

Хуже того — каждый раз на месте этой ЗИЯЮЩЕЙ ДЫРЫ был ценный опыт, который человек считал нерелевантным, не указал в резюме и сам снизил свои шансы больше, чем парень, знакомящийся с девушкой на улице со словами «вашей маме зять не нужен?»

Джуниор программист сразу после курсов и джуниор программист, который до этого руководил отделом продаж — это два совершенно разных кандидата. Опыт руководства людьми — это ценно. Иной, нетипичный взгляд на вещи — это ОЧЕНЬ ценно. Как вы думаете, почему в Кремниевой долине делают такой упор на diversity? Потому что иначе их заклюют в твиттере? Нет. Потому что только благодаря diversity в вашей компании окажется человек нетипичного профиля, который посмотрит туда, куда раньше никто не смотрел, задаст вопрос, который никто раньше не задавал, и компания сделает то, чего не делают ее конкуренты.

Почему-то многим кажется, что идеальное резюме должно выглядеть так: образование по специальности → первый опыт работы, сразу по специальности → второе место работы по той же специальности, но уже больше, лучше и престижнее. Карьера якобы должна идти как по рельсам, и всё, что не относится к этому прямому пути, не стоит упоминать.

Организация конференций, преподавание, волонтерский опыт — всё это выделяет среди остальных кандидатов. Это показывает, что вам реально ИНТЕРЕСНО то, чем вы занимаетесь, что у вас достаточно энергии и умения заниматься такими вещами в свободное время, что вы способны решать самые разные задачи за пределами непосредственных обязанностей. Это настолько же привлекательно, как опыт работы над масштабными проектами в крупных компаниях.

Дело не в тебе

Ага, испугались? У многих, прочитавших этот заголовок, задергался глаз — и зря. Это если партнёр/партнёрша/партнёрка/супруг/супруга/человек на секс-вечеринке в Берлине говорит, что дело не в тебе — значит, дело в тебе. Но если у тебя есть опыт работы, навыки и резюме, грамотно составленное благодаря этому чудесному руководству, но потенциальный работодатель отказал — скорее всего, дело и правда НЕ в тебе.

Компания могла резко сменить планы, на день раньше вас мог прийти чудо-кандидат, вакансию не успели удалить, и многое, многое другое — всё это реальные факторы и все они действуют против вас. Даже если ваш профиль идеален и вы в своём сиянии подобны богам Олимпа, эти факторы никуда не денутся. Они будут всегда, и это нужно принять. Как с ними справиться? Рассылать больше резюме. Вам не нужно найти десять работ — достаточно одной. И если разослать 100–200 резюме, то обязательно найдется компания, где этих факторов не будет или они сыграют в вашу пользу.

Пример

Проиллюстрирую всё вышесказанное на примере. Это образец с сайта [novoresume](https://novoresume.com), где есть много хороших шаблонов. Впрочем, хорошие читаемые шаблоны есть даже для google docs, и они бесплатны. На следующей странице — резюме целиком, далее — мой подробный разбор.



Jane Doe

Digital Marketing Manager

Marketing professional with proven experience in planning and coordinating marketing policies and programs, such as determining the demand for products and services offered by a firm and its competitors in order to identify new potential customers. Strong expertise in developing pricing strategies with the goal of maximizing profits.



jane.doe@gmail.com



451-483-6924



Stockholm, Sweden



jane-blog.com



linkedin.com/in/jane.doe



@jane.doe

SKILLS

SEO

Digital Marketing

Pricing Optimization

Email Marketing

Content Marketing

Verbal & Written
Communication

HTML

LANGUAGES

English



Danish



Swedish



Norwegian



WORK EXPERIENCE

Digital Marketing Manager

Airfield Bauman

06/2015 – Present

London, UK

Achievements/Tasks

- Created a new format for reporting and presenting the sales, customer engagement and Google AdWords reports that shortened the meetings by 30%.
- Updated and monitored the Bid Strategy in Google AdWords campaigns and increased the CTR (click-through rate) by 4% in the first month.
- Redesigned and researched keywords for updating the product pages on the online shop which increased the keywords in Top 100 by 565 and in Top 10 by 24.
- Located and proposed new potential business deals (B2B) by contacting potential partners.

Contact: Clark Jefferson – clark@airfieldmax.co.uk

Marketing & Sales Assistant

IKEA

09/2013 – 05/2015

Copenhagen, Denmark

Achievements/Tasks

- Assisted in the creation of press releases and new catalogues.
- Compiled and distributed successfully financial and statistical information, such as budget spreadsheets for the new campaigns.
- Conducted primary research into the most popular sold items and discovered new customer behavior patterns that will be implemented in the next marketing strategy.

Contact: Esben Gabriel – esben.gabriel@ikea.dk

EDUCATION

MS in International Marketing and Management

Copenhagen Business School

08/2011 – 06/2013

CERTIFICATES

Google Partners AdWords Certification

Proficient in using Google Adwords to increase the generation of new leads and conversions.

Online Digital Marketing Specialization (03/2015 – 08/2015)

Online course completed on coursera.com by University of Illinois

ORGANIZATIONS

Marketing Lab at Copenhagen Business School (2012 – 2013)

Assisted the team in organizing monthly events and was responsible for the marketing and promotion.

Jane Doe
Digital Marketing Manager

Заголовок. Здесь вы указываете желаемую должность, которая вас характеризует и подходит к вакансии. Один и тот же человек может быть Product Manager, Technical Product Manager, Product Owner в зависимости от вакансии и от того, как он расставит акценты в резюме.

Marketing professional with proven experience in planning and coordinating marketing policies and programs, such as determining the demand for products and services offered by a firm and its competitors in order to identify new potential customers. Strong expertise in developing pricing strategies with the goal of maximizing profits.

Mission statement. Вы — это фильм, резюме — это трейлер, а mission statement — это 1-2 фразы, которыми вы убеждаете друга/подругу, что на фильм стоит сходить. Обратите внимание на плотность информации в этих предложениях.

Здесь же стоит указывать ваше гражданство и визовый статус вида Non-EU citizen, relocation needed.

Digital Marketing Manager
Airfield Bauman
06/2015 – Present

Описание компании. Под названием компании обязательно должно быть её краткое описание, как я объяснял выше. Да, даже образцы со специализированных сайтов не идеальны!

Achievements/Tasks

- Created a new format for reporting and presenting the sales, customer engagement and Google AdWords reports that shortened the meetings by 30%.
- Updated and monitored the Bid Strategy in Google AdWords campaigns and increased the CTR (click-through rate) by 4% in the first month.
- Redesigned and researched keywords for updating the product pages on the online shop which increased the keywords in Top 100 by 565 and in Top 10 by 24.
- Located and proposed new potential business deals (B2B) by contacting potential partners.

Достижения. Achievements/Tasks всегда группируются вместе! Строго говоря, это ваши highlights, и не стоит писать обязанности отдельно, а достижения отдельно, как это почему-то делают на постсоветском пространстве.

Обратите внимание: все достижения максимально конкретны и подтверждаются цифрами!

Contact: Clark Jefferson – clark@airfieldmax.co.uk

Контакты. Контакты не обязательны - мало какая компания найдёт время запрашивать рекомендации. Если это и делается, то не до первого раунда собеседования.

Marketing & Sales Assistant

IKEA

09/2013 – 05/2015

Описание компании. Казалось бы, IKEA знают все, описание компании не обязательно. Но даже здесь стоит указать: это подразделение IKEA охватывало только Данию или нет? Каков был размер рынка?

Achievements/Tasks

- Assisted in the creation of press releases and new catalogues.
- Compiled and distributed successfully financial and statistical information, such as budget spreadsheets for the new campaigns.
- Conducted primary research into the most popular sold items and discovered new customer behavior patterns that will be implemented in the next marketing strategy.

Подробное описание опыта работы. Обратите внимание: это позиция начального уровня и указать какие-то цифры здесь сложнее. Тем не менее, это описание можно улучшить. Каков был масштаб кампаний? (Мир/регионы/страны). Какие инструменты использовались в primary research? Кому передавались customer behavior patterns — начальнику отдела или топ-менеджменту?

EDUCATION

MS in International Marketing and Management

Copenhagen Business School

08/2011 – 06/2013

Образование. В зависимости от специализации и особенно для человека с небольшим опытом работы имеет смысл рассказать о теме диплома, особенно если это какой-то интересный проект. В Германии магистерские диссертации часто пишутся по итогам 6-9 месяцев реальной работы в реальной компании. Это тоже опыт работы и не стоит им пренебрегать!

CERTIFICATES

Google Partners AdWords Certification

Proficient in using Google Adwords to increase the generation of new leads and conversions.

Online Digital Marketing Specialization (03/2015 – 08/2015)

Online course completed on coursera.com by University of Illinois

Сертификаты. Их стоит указывать. Если это сертификаты всем известных компаний вроде Google или coursera, то подробное описание не обязательно. Если же сертификат выдан организацией, известной только в вашей стране, это нужно пояснить.

ORGANIZATIONS

Marketing Lab at Copenhagen Business School (2012 – 2013)

Assisted the team in organizing monthly events and was responsible for the marketing and promotion.

Прочий опыт. Опыт организации, волонёрский опыт — всё это важно наравне с опытом работы!

LANGUAGES

English



Знание языков. Для языков я предпочитаю указывать full working proficiency или подобное. Внимание! Уровни B1–C1 знают только те, кто сдавал языковые экзамены. Средний рекрутер их не знает!

Порядок блоков в резюме. Если вы сочетали фриланс, фулл-тайм, свой бизнес и учёбу, хронологию можно немного нарушить. Важно, чтобы на первой странице был замечен ваш главный, уникальный опыт. Для меня в одном случае это был волонёрский опыт, я вынес его на первую страницу и выделил отдельно.

А как насчёт cover letter?

Мнения относительно cover letter разнятся, но совершенно точно можно сказать одно: cover letter, составленные по жёсткому шаблону из учебников Business English, уходят в прошлое. В каких-то сферах вроде айтишечки на них не смотрят вовсе. Более консервативные отрасли по-прежнему обращают на них внимание. Но вне зависимости от сферы и формата нужно помнить следующее. Cover letter должно быть похожем на описания книг на обратной стороне обложки. Оно должно быть достаточно коротким, чтобы читающий не заскучал, и достаточно длинным, чтобы вместить все интересные подробности, выделяющие вас среди других кандидатов. В нём обязательно должны быть вот такие блоки:

- На какую позицию вы подаётесь, как о ней узнали, порекомендовал ли вас кто-то из сотрудников компании.
- Почему вы подходите на эту позицию. Если у вас много релевантного опыта — опишите его. Если вы меняете сферу деятельности — опишите, почему прошлый опыт поможет вам на новом месте.
- Какова ваша мотивация. Чем вас заинтересовала компания и должность? Будьте внимательны: готовые, шаблонные формулировки из Интернета заметны сразу, их нужно избегать.

Как и в резюме, плотность информации в cover letter должна быть максимально высокой, а сама информация — максимально релевантной для читающего. Как мне кажется, cover letter может сыграть в вашу пользу, если вы меняете профессию или у вас нестандартная трудовая биография. Оно поможет объединить части вашего резюме в одну связную историю.

Ну хорошо, резюме готово, а куда его отправлять?

Здесь можно выделить три основных канала.

1. **LinkedIn**. Для каких-то профессий он работает лучше, для каких-то — хуже, но не стоит автоматически сбрасывать его со счетов. Например, я не ожидал, что он неплохо работает для иллюстраторов.
2. **Классические сайты вакансий** в стране, куда вы хотите переехать.
3. **Нишевые сайты вакансий** для вашей отрасли. Это могут быть сайты вроде [berlinstartupjobs](#), [ArtStation](#) для художников, и так далее. Многие вакансии с них дублируются на LinkedIn, но не обязательно!

Не стоит пренебрегать нестандартными путями поиска работы. Встречи по интересам (онлайн и оффлайн), сообщения в LinkedIn людям, которые работают там, где хотите работать вы, да просто случайные знакомства — не стоит от этого отмахиваться!

Я нашёл первую работу в Германии на митапе для тех, кто изучает иностранные языки — мой будущий коллега пришёл туда попрактиковаться в немецком. В другой раз я порекомендовал на должность в мою компанию подругу девушки, с которой я пошёл на свидание — об этом случайно зашёл разговор. Очень открыты к общению спикеры на конференциях, и у этих людей, как правило, огромные сети контактов.

Кому я уже помог. Истории успеха

Помощь с резюме и переездом всегда очень индивидуальна. Кто-то сделал всё сам, я просто немного поддержал в трудный момент. Кому-то я написал первую версию резюме, но работа нашлась только с третьей версией. Кто-то понял, что нужно сперва подучиться или специализироваться. Обратите внимание: это руководство не только от айтишника для айтишников! Оно работает и для областей, где планка выше, где найти работу сложнее и кандидатов не закидывают предложениями. Перечислю лишь несколько самых вдохновляющих историй.

1. Друг моих друзей, основатель стартапа, оказался без работы во Франции. Я помог переделать резюме, и спустя ещё несколько версий он нашёл работу Account Executive в IT-компании, связанной с космосом.
2. Художник, виза Global Talent в UK — тут я просто постоял рядом, успокоил и ответил на какие-то мелкие вопросы.
3. Инженер-энергетик — человек выучил немецкий до нужного уровня, приехал в Германию на языковые курсы, составил очень толковое резюме, где я не внёс ни единой правки, и нашел работу в Германии, сам! Я только подтвердил, что он всё сделал правильно, и дал несколько мелких советов.
4. Очень интересный случай — человек в итоге переехал совсем не так, как изначально планировал, и занимается не тем, о чём мы изначально думали. Но после консультации она написала мне вот что: «Думала, что я больше хочу: жить в нормальной стране ИЛИ заниматься делом, которое мне нравится. и склонялась ко второму. Но мы с тобой поговорили, и ты разложил по полочкам, и я увидела ДРУГИЕ ВАРИАНТЫ. Если вчера днем у меня было чувство бессилия и ощущение разрушенного мира. то вчера вечером ты мне по сути показал, что ЕСТЬ другие варианты. И что я МОГУ И жить в нормальной стране, И заниматься чем-то интересным».
5. Максимально нестандартный случай — легкоатлетка, участница олимпийских игр, с запредельной силой воли и желанием. Написали резюме, я рассказал о возможных вариантах (и, как оказалось, сделал это лучше, чем адвокат, специализирующийся на эмиграции). Переехать пока не получилось, но я показал все возможные пути, показал, что переезд реален, и, что особенно важно по нынешним временам — человек понял, что он не один такой «странный» с желанием уехать.

6. Программист, я подсказал по резюме, сразу переехать в Европу не получилось, отказали на последнем раунде. Но человек выехал из России, понял, что шансы получить работу в Европе реальны, подтянет английский и будет пробоваться снова.
7. Целый вице-президент компании — я написал резюме, человек уже в Германии, но планирует менять работу. Пока не удалось из-за сопутствующих факторов, но хорошее, «продающее» резюме мы сделали.
8. Мой украинский бро, которому мы раза три переписывали резюме и вот кажется что-то стало получаться. Он в Берлине, у него есть разрешение на работу, но несмотря на это, найти что-то подходящее СЛОЖНО. Впрочем, он не унывает, и я уверен, что в итоге что-то получится.
9. Моя прекрасная знакомая дизайнер, с английским, немецким и дипломом немецкого универа, которой я внес небольшие правки в резюме, спустя примерно 100 подач на вакансии получила два предложения работы, приняла одно из них и выходит на работу в октябре.
10. Американка, в Берлине, успешно сменила прошлую визу на визу для получения специального образования (Ausbildung). Было непросто, но мы справились, и даже без адвокатов!
11. UI/UX дизайнер, с прекрасным английским и портфолио и запредельной мотивацией. Всё, что касается поиска работы, она сделала сама, я разве что поддерживал и подсказывал по мелочам, связанным с обустройством в новой стране. Всё получилось, переехала с семьей этим летом и уже угостила меня обедом :)
12. Android Developer всего с 2 годами опыта работы. После оптимизации резюме стало больше откликов, итог — предложение работы в Берлине и релокация.

Список литературы (для самых любопытных)

***Cracking the PM Interview: How to Land a Product Manager Job in Technology
(Cracking the Interview & Career)***

English edition | by Gayle Laakmann McDowell and Jackie Bavaro

***Nice Girls Don't Get the Corner Office: Unconscious Mistakes Women Make
That Sabotage Their Careers***

English edition | by Lois P. Frankel

The Serendipity Mindset: The Art and Science of Creating Good Luck

English edition | by Dr Christian Busch

***What Color Is Your Parachute? 2022: Your Guide to a Lifetime of Meaningful
Work and Career Success***

English edition | by Richard N. Bolles and Katharine Brooks EdD