

Workbook

Bastidores do CV

Material do aluno

Índice

Etapa 1. Modelo de CV Enxuto	2
Modelo de CV Enxuto	2
Etapa 2. Palavras-chave automáticas	5
Entre no site www.vagas.com.br/mapa-de-carreiras .	5
Palavras-chave encontradas:	5
Palavras-chave encontradas:	6
Etapa 3. Resumo Hollywood	7
Primeiro parágrafo.	7
Segundo parágrafo.	8
Terceiro parágrafo.	8
Adicional:	9
Etapa 4. Diferencial mais valorizado	10
Lista de competências	10
Minhas competências:	11
Etapa 5. Resultados de alto valor	12
Montando meus resultados em 3 passos:	12

Etapa 1. Modelo de CV Enxuto

Modelo de CV Enxuto

O objetivo do currículo é fazer você ser chamado para a entrevista. Não é o recrutador que contrata um profissional. O recrutador é alguém dentro da empresa encarregado de filtrar os currículos para passar para o gestor apenas alguns profissionais para ele decidir quem é melhor para a equipe dele.

Por isso o recrutador quer resolver a vaga o mais rápido e fácil possível. Então, quanto maior o currículo mais difícil é de analisar. Aí é mais fácil passar pro próximo. Quanto menos texto, maior é o impacto que causa. Então o que importa é O QUE você escreve no currículo, e não o QUANTO escreve.

Na próxima página, segue o modelo de CV Enxuto, para passar no filtro dos recrutadores.

Nome Completo

Endereço: Rua - Cidade/UF - CEP 00000-000

Data de Nascimento: xx/xx/xxxx

Telefone: (xx) xxxxx.xxxx

E-mail: email@email.com.br

Linkedin: <https://www.linkedin.com/...>

Objetivo

Atuar como [cargo]

Resumo

Sou [profissão ou cargo], com X anos de experiência em [função], capaz de [diferencial], e tenho profundo conhecimento em [principais conhecimentos].

Como [cargo pretendido] eu tenho a habilidade de [característica] e isso me permite [descreva o resultado].

Realizei a [descrição do trabalho] obtendo [resultado específico].

Opcional: Possuo os [conhecimentos técnicos].

Experiências Profissionais

Nome da empresa 1 • Cidade/UF • Mês/ano de início – Mês/ano de término (ou “até o momento”)

Descrição do negócio e porte da empresa

Cargo

Responsabilidades:

- Principais atividades que realizei
- Principais atividades que realizei
- Principais atividades que realizei
- Principais atividades que realizei
- Principais atividades que realizei

Principais resultados obtidos:

- Principais conquistas e resultados obtidos
- Principais conquistas e resultados obtidos

Nome da empresa 2 • Cidade/UF • Mês/ano de início – Mês/ano de término (ou “até o momento”)

Descrição do negócio e porte da empresa

Cargo

Responsabilidades:

- Principais atividades que realizei
- Principais atividades que realizei
- Principais atividades que realizei
- Principais atividades que realizei
- Principais atividades que realizei

Principais resultados obtidos:

- Principais conquistas e resultados obtidos
- Principais conquistas e resultados obtidos

Formação Acadêmica

Nome do Curso

Instituição

Data de conclusão (ou situação do curso)

Idiomas

Nome do Curso

Nível de fluência

Instituição

Data de conclusão

Capacitações e Certificações

Curso - Instituição - Carga horária total - Ano de conclusão

Certificação - Instituição - Carga horário total - Nível (se houver) - Ano de conclusão

Informações adicionais

Utilizar no caso de ser uma informação que faz a diferença para a vaga a qual está candidatando-se

Etapa 2. Palavras-chave automáticas

Assim como buscamos algo no google, o currículo também é 'buscável'. É mais fácil, para os recrutadores, buscar profissionais a partir do que a empresa quer do que publicar uma vaga e ter de analisar dezenas de currículos, pois muitos nem fazem sentido para aquela posição.

Usando as palavras-chave como estratégia, o recrutador irá sentir que você é o profissional que ele estava precisando e ficará muito interessado em você. Para encontrar as palavras-chave siga os 4 passos:

1. Entre no site www.vagas.com.br/mapa-de-carreiras.
2. No campo de busca, coloque o nome do cargo que você está buscando.
3. O site fornecerá a lista de palavras-chave desse cargo (são essas palavras que o recrutador busca).
4. Anote na lista abaixo as principais palavras-chave encontradas, que fazem sentido no contexto do seu perfil profissional:

Nome do cargo buscado: _____

Palavras-chave encontradas:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Nome do cargo buscado: _____

Palavras-chave encontradas:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Etapa 3. Resumo Hollywood

No resumo, você tem a chance de dizer em algumas frases porque você é um profissional que deve ser contratado. O objetivo é fazer o gestor querer te chamar para a entrevista.

O resumo deve ser o 'trailer' da sua carreira. O gestor tem que ler o seu resumo e querer te chamar para a entrevista para saber mais do 'filme', ou seja, o que você vai contar lá na entrevista. Os estúdios de filmes usam neuromarketing para criar os trailers, então vamos usar isso também no resumo.

Abaixo você encontra o formato para criar um resumo cativante, que vai direto ao ponto e deixa claro quem você é, e o seu potencial para a empresa.

1. Primeiro parágrafo.

Formato:

Sou [profissão ou cargo], com X anos de experiência em [função], capaz de [diferencial], e tenho profundo conhecimento em [principais conhecimentos].

Exemplo:

Sou Supervisor Administrativo, com mais de 7 anos de experiência em contas a pagar e receber, contabilidade, revisão de contratos e elaboração de relatórios gerenciais. Possuo profundo conhecimento em Gestão Documental e Ativo Fixo.

Monte sua frase:

2. Segundo parágrafo.

Formato:

Como [cargo pretendido] eu tenho a habilidade de [característica] e isso me permite [descreva o resultado]

Exemplo:

Como Analista Comercial, possuo habilidade em definir necessidades e tomar decisões, o que me permitiu alavancar as vendas em 26%, em um período de 6 meses, desenvolvendo corretores que possuíam baixa produtividade e entregando resultados com excelência.

Monte sua frase:

3. Terceiro parágrafo.

Formato (escolha um):

Realizei a [descrição do trabalho] obtendo [resultado específico].

Exemplo:

Realizei a implantação de software de integração com disparo automático de notas fiscais de serviços, eliminando a emissão manual das notas e diminuindo a margem de erros do processo. Obtive a diminuição do tempo de execução das atividades, devido à organização e facilidade de acesso às informações.

Monte sua frase:

Adicional:

Formato:

Possuo os [conhecimentos técnicos].

Exemplo:

Possuo conhecimento em Business Model Canvas (ferramenta de gerenciamento estratégico), MS Project e inglês avançado.

Monte sua frase:

RESUMO COMPLETO PARA UTILIZAR NO CV:

Etapa 4. Diferencial mais valorizado

O diferencial é o que irá lhe destacar em comparação com os outros candidatos para a mesma vaga. O diferencial é o que faz você conseguir um emprego mesmo que não seja o melhor candidato.

Pessoas que possuem competências comportamentais são consideradas de alto potencial. Então, o melhor diferencial é saber mostrar as competências comportamentais. É o que vai te tornar um super herói para a empresa.

Consulte a lista abaixo, e selecione as suas 5 principais competências comportamentais. Esse é o diferencial que você irá utilizar no seu Resumo Hollywood (Etapa 3).

Lista de competências

Relações interpessoais	Liderança
Ser bom ouvinte	Iniciar novas ideias
Desenvolver relacionamentos	Educar
Perceber situações emocionais	Delegar responsabilidade
Saber transmitir sentimentos	Treinar
Motivar pessoas	Promover a mudança
Fornecer suporte para os outros	Organizar grupos de trabalho
Compartilhar crédito	Conduzir reuniões
Aconselhar	Vender ideias

Comunicação	Produção
Falar de forma eficaz	Definir e atingir metas
Escrever de forma concisa	Multitarefa
Ouvir atentamente	Produtividade
Expressar ideias	Finalização de tarefas
Facilitar a discussão em grupo	Planejamento e priorização de tarefas

Gerência	Profissional
Recrutar e selecionar novas pessoas	Facilidade de aprendizado
Alocar recursos da empresa	Escrita clara e correta
Controlar orçamentos	Explicar instruções de forma clara
Definir metas gerenciais	Entender instruções e colocar em prática

Pesquisa e planejamento
Identificação de problemas e causas
Antecipar e prevenir problemas
Imaginação de alternativas
Pensamento crítico para resolução de problemas

Minhas competências:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Etapa 5. Resultados de alto valor

O principal motivo das empresas contratarem pessoas é porque precisam do RESULTADO que essas pessoas produzem. Resultado é o que você produz através das suas atividades no trabalho. Os seus resultados não precisam ser incríveis, apenas precisam mostrar que o seu trabalho produziu.

Utilize a planilha de 3 passos, para montar e escrever os resultados obtidos em cada experiência profissional:

Montando meus resultados em 3 passos:

1. Escolha o verbo para iniciar a frase. Indica a AÇÃO :	2. Escolha em qual dos itens abaixo você realizou a ação:	3. Escolha o termo que indica o resultado, o que aconteceu após a ação:
Alcance	Carteira de Clientes	Aumentou o...
Ampliação	Clientes	Com sucesso...
Aprimoramento	Clima	Criou o primeiro ...
Aumento	Colaboradores	Finalmente, tendo o impacto de...
Colaboração	Compras	Adotado em toda a organização...
Criação	Contratações	Gerou um...
Desenvolvimento	Custos	Levando a...
Diminuição	Economia	Mudou o caminho...
Elaboração	Eficiência	
Expansão	Estratégia	
Fortalecimento	Falhas	
Ganho	Fornecedores	

Gerenciamento	Funcionários	
Identificação	Lucro	
Implantação	Market Share	
Liderança	Melhorias	
Negociação	Mercado	
Organização	Negócio	
Padronização	Novo processo	
Participação	Planilhas	
Redução	Prazo	
Reorganização	Processo	
Renegociação	Serviços	
Retenção	Turnover	
Simplificação	Vendas	
Sugestão	Volume	

Experiência Profissional 1

Meus resultados:

1. _____
2. _____
3. _____

Experiência Profissional 2

Meus resultados:

1. _____
2. _____
3. _____

Experiência Profissional 3

Meus resultados:

1. _____
2. _____
3. _____

Exemplos de Resultados:

- *Desenvolvimento de planilhas Excel para acompanhamento de gastos, organizando o fluxo e reduzindo a perda de documentos no processo, gerando um aumento de produtividade para toda equipe.*
- *Identificação e implantação de melhorias no treinamento de clientes no sistema da empresa, aumentando em 32% a taxa fidelização dos mesmos.*
- *Melhoria no atendimento ao cliente ao implantar o setor de SAC, concentrando todas as ligações em um único setor, gerando assim um atendimento mais eficaz, com a redução do tempo de espera e do número de reclamações de clientes.*
- *Desenvolvimento do projeto de gerenciamento de indicadores do departamento jurídico (Key Performance Indicator), no qual obtive o melhor índice de negociação de contratos no ano de 2018.*
- *Instalação de um sistema com balanças e dosadores automáticos que resultou na melhora da qualidade do produto e uma redução de 90% do descarte.*
- *Liderança na implantação de novos processos de vendas, identificando falhas e melhorias, obtendo sucessivo aumento no volume de negócios desde o primeiro mês de implantação.*
- *Redução de custos logísticos com o segmento de Atacado em R\$ 60.000,00/mês, mudando o resultado de toda a empresa no ano de 2018, aumentando a Participação nos Resultados de todos os colaboradores.*