[**移民加拿大**](http://www.yiminjiayuan.com/forum.php?gid=1)**寻找IT工作必杀技**  
  
　　当你赴加拿大[移民](http://www.yiminjiayuan.com/)留学毕业后，在加拿大找到一份正职的工作，在西方的生活才算真正意义上的开始。去加拿大留学的朋友普遍认为，热门专业将来的就业和发展都会很好，所以在加拿大留学专业选择上，多以商务、金融、财会、计算机和工程技术等专业为主。下面来看看，加拿大移民之后，如何成功寻找IT的工作。  
  
　　1、resume一定要写好  
  
　　大家都有过类似的经验，找工的日子每天做的第一件事就是坐在电脑前查看今天是否有新的positions，正常的能发四、五封，多的能发二、三十封。最常见的发resume方式有两种，要么集中几天发上百封resume，然后守株待兔;要么就是先发二、三十封，等上一、两个星期，见没反应就再发二、三十封。一个公开的position往往会有几十位甚至上百位Candidate同时递resume。要从这么多的resume中挑上你，简直就象中(敏感词被屏蔽)。  
  
　　2、job agents 关系要处理好  
  
　　在找工作的过程中，阁下的interview机会有50%以上是由job agents提供的，而且你的resume绝大多数都是发给job agents的，可见其重要性。Job agent是公司人力资源部门工作的外延，在公司内部职位需求和众多candidates之间起到即使桥梁又是过滤器的作用，仔细了解其运作的程序和关键，能起到事半功倍的成效。目前的job agents分成三大类：第一类是媒介agents，这类agents最常见数量也是最多的，他们只负责从公司收集招聘信息，从candidates中寻找合适人选并稍加包装，再把candidate介绍给公司。  
  
　　第二类是长期consultant类，这类agents会在人才市场上寻找合适的candidate并招聘其作该公司的正式员工，有时也会对candidate进行一系列技术或人力资源方面的培训，之后再派往真正需要人才的IT公司作contract工作，赚取IT公司回报的薪金与candidate自身薪金之间的差价。  
  
　　3、interview English要倒背如流  
  
　　在这里讲的是interview English，不是living English。如果你懂日常英语，相信也不会看这篇武功秘诀了。表面上他们绝不会因为你的英语不好而不聘你，不然他们就触犯法律，实际上公司第一次面试多数是HR interview，不通过基本都是英语问题。英语可不是一天一夜就能学好的，怎么办呢。是不是要熬上一年半载，等练好英语才出山呢。没必要，根本没必要，力劈华山式教的就是如何应付英语关，只要你练好interview English就能所向披靡。(练interview English只需1-2周时间)  
  
　　真正公司interview分为HR interview 和Technical interview。HR interview 的问题基本上各大公司都是一样的，这些问题都是按照当前西方的主流人力资源管理理论所设计的，大同小异。只要掌握主要几条问题，再举一反三，HR interview就拿下了。下面列举条问题以供参考。另外Technical interview所谈到的技术问题及术语，大家肯定已经耳熟能详了，即使听不懂整句话，单词也能掌握七八成。加上老外在正式的interview场合一般不会用刁难的复合句或反问句，而是简单的疑问句，甚至是非句，听懂句中的动词和名词就能猜出大意。  
  
　　关键的工作是细化resume，把resume里提到的项目和经历编成若干有因有果的小故事，最好是有趣味的往事，说出来老外也觉得长见识或感到有意思;归纳HR和Technical interview问题的答案，把能听到的、看到的、想到的、技术方面的问题记下来并列出标准答案，再把这些材料背得滚瓜烂熟即可。

**本帖隐藏的内容**

       4、要有必胜的信心和坚韧的毅力  
  
　　以上把从找工开始到面试结束整个套路要点讲解了一遍，练好后架式就出来了。专家称，找工作其实真正的对手不是job agents，也不是interviewer，而是你自己的信心和惰性。"行行出状元"，不是非要找IT工作才算是正事，这也主要是针对那些决定找IT工作的朋友们的。"事上无难事，只怕有心人。"，既然你下了决心一定要找到IT工作，就不可半途而废，在找工的过程中你会遇到来自各方面的困惑和打击。  
  
　　第三类是contract consultant类，这类agents也会在人才市场上物色人选，但并不与candidate签任何合同，或是只签薪金极低的contract合同，再把candidate推荐给各大IT公司，如果成功，赚取IT公司回报的contract薪金和candidate自身contract薪金之间的差价。这类agent数量最少，candidate自身也无太全面的保障。