



# Как найти работу своей мечты?

Алексей Банасевич,

Senior PM

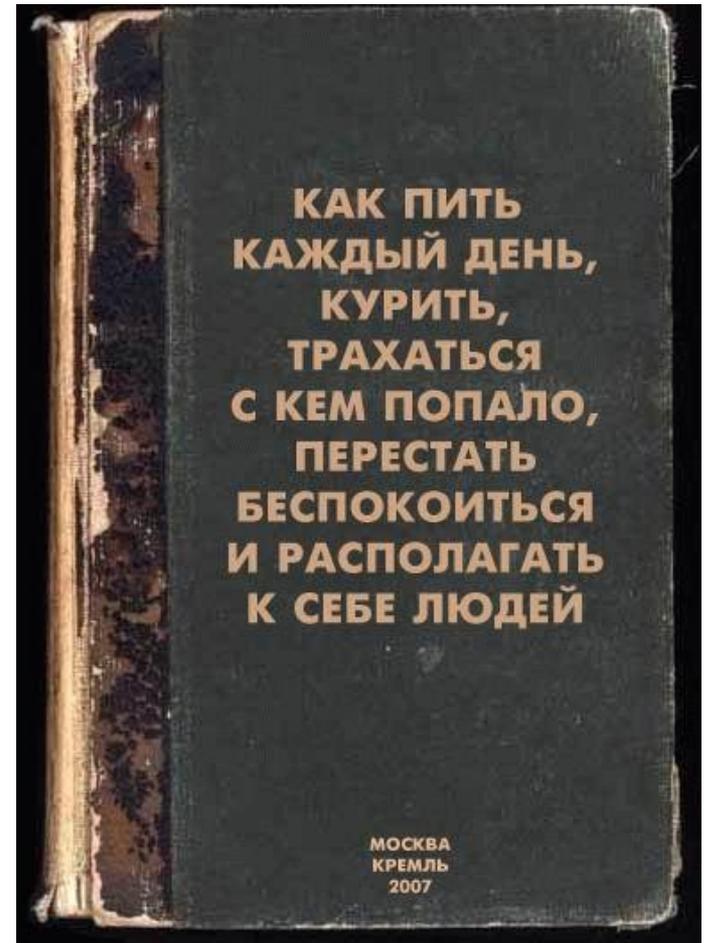
Zoral Labs

# Кто этот наглый тип? 😊

- 17 лет опыта в области software development, из них более 10 лет менеджерского опыта
- Ряд программных продуктов, созданных моими командами, сейчас продаются по всему миру
- Десятки выполненных проектов, от локальных до очень крупных
- Опыт руководства РМО, опыт стартапов
- Две созданных с нуля команды (до 25 человек), и более десятка проектных команд, которые довелось принять уже сформированными
- Сотни проведенных, и десятки пройденных собеседований 😊
- В разное время, работал на всех должностях - от рядового программера до директора небольшой Компании
- "Sharp mind, charismatic personality, and just nice guy" (С, из рекомендации в LinkedIn) 😊

# Кому и зачем это нужно

- Почти никто в нашей стране, не умеет правильно искать работу
- «Мало иметь красивые ноги, надо уметь их показать» (С)
- Многолетний опыт работы «с обеих сторон баррикад»
- Не претендую на истину в последней инстанции
- Культура поиска работы сообществом, поможет и HR'ам/рекрутерам



# Не панацея, и не фундаментальный труд

- Есть масса ресурсов, статей, книг и т.д.
- Просто мой опыт
- Некоторые вещи придется повторить
- Не панацея
- Не является «серебряной пулей»
- Администрация не несет

# Когда нужно заниматься job seeking activities?

- Когда Вас уволили?
- Когда захотелось расти?
- Когда Вас перестала устраивать Ваша работа?
- Когда, когда, когда...
- Парадоксальный ответ – непрерывно и всегда. Просто с разной интенсивностью, а зависимости от Вашей текущей ситуации.
- Ваша финансовая безопасность
- Как сделать так, чтобы «не спалили» 😊

# Зачем на самом деле нужно резюме?

- Чтобы Вас пригласила на собеседование именно одна из «тех самых» Компаний, в которых Вам было бы интересно работать.
- Все. Прочие цели на самом деле второстепенны.



# Пару советов по резюме

- Главный совет - не врите. Преувеличивать можно
- Ключевые слова и термины (роботы-сортировщики)
- Результаты vs процессы
- “Don’t make me think” ©
- Представьте себя на месте читающего (телефон в интернациональном формате)
- Дайте кому-то почитать

# Цепочка случайностей

- Что есть жизнь?  
Цепочка случайностей
- Ситуация в Компании
- Личность рекрутера
- Текущая загрузка
- Проблемы
- Объем поступившей почты
- Состояние здоровья
- Настроение



# Как проводить первичный нетворкинг

- “Поиск работы – это работа» ©
- Сайты, объявления о найме - читать нужно, следовать «букве закона» не обязательно
- Ваше краткое резюме – публикация (как сделать так, чтобы «не спалили» - 2 😊)
- Каталоги с выставок, исследования рынка, буклеты
- Тематические конференции и форумы
- Профессиональные социальные сети (не только LinkedIn) – Вас должны находить сами
- Друзья, приятели, знакомые
- И т.д.

# Что делаем при нетворкинге, и потом?

- Сохраняем список адресов, лучше табличку с адресами, названиями, и ФИО
- Делаем массированную **индивидуальную** рассылку (целевую!)
- Поля To: и Сс: - ни в коем случае не для списка
- Поле Всс (слепая копия) – друг или враг?
- Сохраняем архивы со списками адресов
- Реагируем на сообщения о НЕдоставке
- Если Вас нашли – выясните, кто это

# Определяем критерии потенциально интересных Компаний

- Где бы хотелось работать, а где - нет? Почему?
- Не обязательно список Компаний
- Могут быть четкие, явные, или даже нечеткие, полуинтуитивные пожелания
- Главное – уточнять список по мере получения информации
- Потом можно вернуться к секции 'Goals' в резюме 😊



# Как не тратить время зря

- Не менее 80% откликов на Ваш нетворкинг - «мусор»
- Как реагировать только на важные отклики?



# До собеседования – немного лайфхаков

- Будильник, reminder
- Маршрут, парковка, пробки
- Координаты, телефоны, Google Maps
- Список типичных вопросов и ответов
- Красивые термины и определения
- Тренинг рассказа о себе
- Придумайте «хорошие» недостатки
- Запаситесь уверенностью
- Назначили Сбс в рабочее время?

# Собеседование – немного лайфхаков

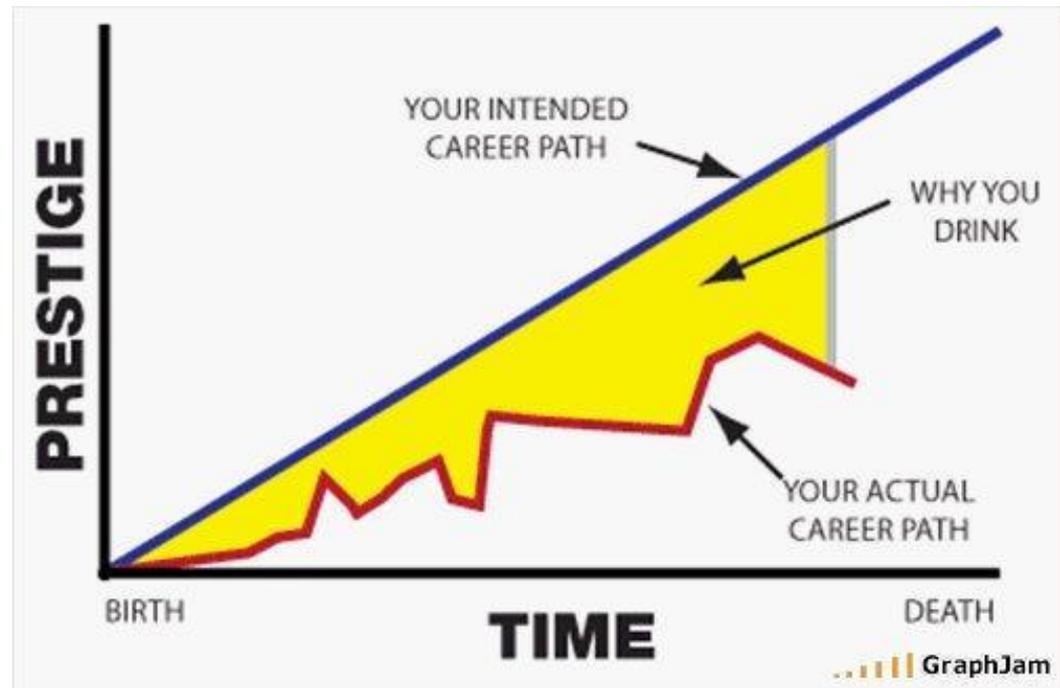
- Элементарные вещи – не опаздывайте, опрятно оденьтесь, будьте позитивно настроенным (все время улыбаться не обязательно)
- Оцените оппонента (или оппонентов)
- Выработывайте стратегии поведения (инициатива в свои руки, буря и натиск, выжидание, агрессия – выбор за Вами)
- Не врите. Преувеличивать можно
- Поинтересуйтесь, в связи с чем открыта вакансия
- О бывшем (нынешнем) работодателе, как о покойнике – либо хорошо, либо никак
- Ловите «звоночки», ищите «сигналы»
- Попробуйте представить, что Вы здесь надолго
- Требуйте достаточно времени на раздумья и переход
- Не доверяйте рекрутерам! 😊

# После собеседования – еще немного лайфхаков

- Ведите ежедневник со списком Компаний, где были
- Краткие notes – сразу после собеседования
- Оставляйте место на последующие записи по той же Компании
- Еще раз – не ленитесь записывать ВСЕ тезисы сразу после собеседования
- Критические параметры выделить маркером (ЗП, исп.срок, должность, обязанности, сроки принятия решения, что насторожило)
- Инсайдерская информация (пример)

# Как выжать максимум, если Вас НЕ ВЗЯЛИ

- Если сказали причину, попросите уточнить
- Если не сказали, спросите почему?
- Если ответили, не принимайте все за чистую монету
- Собирайте отзывы, делайте выводы
- (пример с отсутствующей секцией в резюме)



# Определяем круг лидеров среди Компаний

- Анализируем свои записи в ежедневнике
- Сопоставляем с целями (см. выше)
- Думаем, думаем, думаем...
- Вариант простого критерия – кто предложил больше денег (нельзя, чтобы это был единственный аргумент)

# Грамотно надоедаем, напоминаем о себе

- «Дадим ответ в течение двух недель»
- Кого возьмут в Компанию Вашей мечты?
- Не ленитесь напомнить о себе
- Звонок, письмо, SMS, сообщение в LinkedIn...



# Не прекращаем активности в поиске

- Не останавливаемся, пока вы не вышли на работу (и даже какое-то время после того)
- Даже подтвержденный и акцептованный оффер – еще не гарантия
- Может прийти предложение лучше (примеры из жизни)
- Баланс networking/собеседования

# Оффер – не чудо, и не манна небесная

- Вы получили оффер! Какой ужас! Что делать? 😊
- «Не все офферы одинаково полезны»
- Время на принятие решения
- Умение торговаться (см. также далее)
- Time-limited offers



# Умение грамотно торговаться

- Все это Sales
- Хорошая мина при любой игре
- «А вдруг передумают?» ©
- Не будьте оптимистом. Не будьте пессимистом. Будьте реалистом
- «Вимагай більшого»
- Аукцион – хорошо или плохо? (пример из жизни)

# Не забудьте явно проговорить все критические точки

- Должность
- Обязанности
- Полномочия
- Деньги
- Сроки
- Графики, планы
- Правила и ограничения
- Условия
- Цели
- Достижения
- Перспективы



# Рекомендованная литература и ССЫЛКИ

- Издательство "Диалектика". **Поиск работы для "чайников"**.  
Специальное издание. 384 стр., с ил.;  
ISBN 978-5-8459-1232-9, 0764551639;
- Игорь Ашманов. **Жизнь внутри пузыря**. Как менеджеру выжить в инвестируемом проекте.  
Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2008 г., ISBN  
978-5-902862-79-6
- Сирил Норткот Паркинсон. **Законы Паркинсона**. Изд. "Прогресс", М., 1989.
- Вопросы на собеседовании. Со стороны кандидата -



# Заключение

- И опыт, сын ошибок трудных...
- Расти, расти и расти!
- Обратная связь без брака
- “Умножая з/п, умножаешь скорбь” (С, почти Экклесиаст)



Опыт - это когда на смену  
вопросам что? где?  
когда? как? и почему?  
приходит единственный вопрос- на@уя?

# Вопросы

