

Ильгиз Валинуров

# ИДЕАЛЬНЫЙ КАНДИДАТ

5-е издание

## ПЕРЕЗАГРУЗКА КАРЬЕРЫ

ОПЫТ ИЗВЕСТНОГО  
ХЕДХАНТЕРА



# **Ильгиз Валинуров**

## **Идеальный кандидат.**

### **Перезагрузка карьеры**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=10447605](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10447605)*

*Идеальный кандидат. Перезагрузка карьеры: 1000 бестселлеров;*

*Москва; 2021*

*ISBN 978-5-00144-347-6*

#### **Аннотация**

Если вы считаете, что ваша работа не идеальна и вы способны на большее, то эта книга написана для Вас!

Автор делится своим 20-летним опытом рекрутинга, особенностями прохождения собеседования, подготовки к нему, правильному составлению резюме. Подробно разбирает ключевые и типичные ошибки кандидатов.

Книга рекомендована широкому кругу специалистов, руководителей среднего и высшего звена, заинтересованному в поиске работы у достойных и лучших работодателей.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

# Содержание

Благодарности	5
От автора	7
Предисловие к переизданию	11
Портрет идеального работодателя. Рисуем вместе!	12
Ищу то, не знаю, что...	13
Установка на добро	16
Найти и выбрать карьерного консультанта	18
Портрет идеальной вакансии	21
Конец ознакомительного фрагмента.	26

**Ильгиз Валинуров**  
**Идеальный кандидат.**  
**Перезагрузка карьеры**

© Валинуров И., 2021

© ООО «1000 бестселлеров», 2021

# Благодарности

Я искренне благодарю сотни работодателей и тысячи кандидатов! Работая с вами, я получил колоссальный рекрутинговый опыт. Завышенные требования работодателей активизировали творческий подход и нахождение нестандартных решений в поиске лучших кандидатов.

Школа Бизнеса «Синергия», SAMSUNG, MARS, JTI, COCACOLA, PEPSICO, PHILLIP MORRIS, Банк «Урал-Сиб», БКС, Сов-КомБанк, Джениерали ППФ, АО «Кредит Европа Банк», Сеть салонов одежды для детей «Кенгуру», сеть супермаркетов «Азбука вкуса», Алмаз-Ходинг, Московский Ювелирный Завод «Элит», Сеть салонов «Дикая орхидея», Рестораны Дениса Иванова, «Ресторанный дом Андрея Деллоса», АРПИКОМ, Объединенная Судостроительная Корпорация, Объединенная Авиастроительная Корпорация, КАМАЗ, Коудайс-МКорма, Пашабахче, ServiceMan, SOS-International, ТАПКО-М, Гарант-Инвест, УК «АПРО-МАКО», НЕМOCOR, Delogys Group, FERRERO, Fmlogistic, Heidelberg CIS, IMS Group, INTEL, ITC Electronics, Глория Джинс, Аэропорт «Толмачево», НовосибирскЭнерго, Вимм-Билль-Данн и многие другие достойные российские и мировые работодатели стали источником получения лучших рекрутинговых кейсов в практике лично моей и Кадрового Агентства Business Connection.

Я благодарю экспертов в области бизнеса и развития, у которых я учился и которые давали мне не только знания, но и своим примером показывали, как достигать поставленных целей. Брайан Трейси, Аллан Пиз, Роджендра Сисодия, Михай Чиксентмихайи, Игорь Манн, Ицхак Пинтосевич, Радислав Гандапас, Тимур Соколов, Глеб Архангельский, Александр Фридман – спасибо вам! Этот список будет пополняться каждый год!

Я благодарю моих сотрудников, которые реализовывали самые сложные рекрутинговые проекты, работали круглосуточно, были со мной в период становления и развития Business Connection! Многие из них стали директорами по персоналу, сильнейшими рекрутерами России. Мне это приятно!

Я благодарю всех журналистов и представителей СМИ, которые своими замечательными интервью и экспертными запросами позволяют структурировать свой опыт.

Я благодарю всех участников тренингов по рекрутингу! Когда я вижу заинтересованных в успехе рекрутеров, готовых обучаться и в выходные, и в тот же вечер начинать применять новые знания, – это для меня лучшая мотивация. Она дает энергию для новых проектов и поводы для новых встреч с вами!

*Буду рад новым вакансиям, кандидатам и рекрутинговым историям!*

# От автора

*Эту книгу я посвящаю своим самым родным людям.*

*Родители, братья, сестра и дети – ваша поддержка дает мне вдохновение и силы!*

Эта книга для джобхантеров. Для тех, кто в активной охоте на работодателя! Я много лет занимаюсь подбором персонала, прекрасно знаю этот рынок, провел сотни тренингов и семинаров, написал несколько книг о рекрутинге и поиске кандидатов.

Так почему бы не использовать мои знания на благо вас, кандидатов? Тем более, что вас гораздо больше чем работодателей! Сегодня крупнейшие работные сайты пишут, что в их базе 30 миллионов актуальных резюме! Мне пришла в голову мысль сделать именно такой тираж книги. Но, как оказалось, еще ни одна в мире деловая книга не издавалась такими тиражами.

Я решил поделиться с вами, уважаемые кандидаты и соискатели, своим опытом и знаниями в вопросах поиска работы с точки зрения нанимателя. Я обратил внимание, что самые очевидные на первый взгляд вещи, простые, но очень важные, почему-то часто игнорируются теми, кто ищет работу. В то время как для работодателя они зачастую являют-

ся ключевыми!

Существуют совершенно конкретные правила, используя которые можно найти работу своей мечты. Их нужно просто выполнить. И тогда никакие кризисы рынка труда, никакие «белые пятна» в резюме, никакие трудности личного характера не помешают вам получить работу, которую вы заслуживаете!

Из этой книги вы узнаете:

- как ставить цель и определять работу своей мечты;
- как искать вакансии и выбирать «своего» работодателя;
- как пользоваться социальными сетями в целях поиска работы;
- как составить правильное резюме, которое выделит вас из сотни соискателей;
- как вести себя на собеседовании, подчеркивая свои достоинства и притупляя недостатки;
- как выйти из сложной ситуации с преимуществом для себя;
- как показать работодателю, что именно вы – тот, кто ему нужен.

Когда черновой вариант книги был готов, я отправил его 100 своим друзьям, знакомым и просто кандидатам, заинтересованным в изменении карьеры. И попросил их написать отзывы о книге. Я получил более 50 писем с обратной свя-

зью о ценности материала для них. Во-первых, я был удивлен, насколько позитивными были эти письма, подробные и с искренней благодарностью. Во-вторых, обнаружил, что многие привычные и очевидные для меня блоки и рекомендации были для них открытием и совершенно новой для них, ценной информацией. Получилось, что за месяц черновой вариант книги даже с опечатками и ошибками помог десяткам людей найти не просто работу, а именно работу, о которой они давно мечтали. Некоторые нашли ее в течение двух дней! И если вначале я задумал и писал книгу, чтобы дарить ее тем кандидатам, кто задает мне много вопросов и «отнимает время», то после отзывов я понял реальную ценность книги для большинства ищущих профессионального развития карьеры. Я уверен, что благодаря этому изданию обрести достойную работу смогут сотни и тысячи людей, как начинающих свой путь, так и состоявшихся в профессии. И если вы думаете, что подарить важному для вас человеку, то подарите ему эту книгу, чтобы усилить его успех!

Как известно, чтобы получить то, чего вы никогда раньше не получали, нужно начать делать то, чего вы никогда раньше не делали. В нашем случае – читать и сразу же применять рекомендации на практике. Мой опыт и независимые исследования показывают: новые знания нужно начать применять в течение трех суток после того, как вы их узнали. Всего лишь 72 часа есть у вас, чтобы превратить информацию в навык.

Читайте книгу, применяйте советы и находите работу своей мечты!

Успешной вам карьеры,

*Ильгиз Валинуров,*

*Президент Корпорации кадровых агентств Business  
Connection*

# Предисловие к переизданию

Черновик этой книги появился в 2012 году. Я пообщался со всеми ключевыми издательствами в России. Они отказывали в издании вплоть до 2015 года. 3 года понадобилось, чтобы книга появилась на полках книжных магазинов.

После этого она переиздавалась каждый год. Появилась в аудиоформате и продается в электронном виде. Переведена на английский язык.

За эти годы мной и моими сотрудниками закрыты сотни вакансий среднего и высшего звена, проведено более 1000 карьерных консультаций.

Рынок труда не стоит на месте.

И поэтому в 2021 году мы перепроверили рекомендации книги, актуализировали содержание и добавили отзывы кандидатов.

Успехов вам в карьере и развитии!

Буду рад личной встрече!

*Ильгиз Валинуров,*

*доктор по управлению персоналом, карьерный консультант*

# Портрет идеального работодателя. Рисуем вместе!



# Ищу то, не знаю, что...

Искать работу, не определив, что вам нужно, это то же самое, что идти в многодневный поход, не поинтересовавшись прогнозом погоды. Поиск работы начинается не с резюме и не с мониторинга сайтов с вакансиями, так же, как создание костюма начинается не с раскроя ткани. Он начинается с определения своих желаний и возможностей, анализа рынка, постижения психологии работодателя.

Заключение трудового договора – это сделка, в которой каждый должен получить выгоду. Обычно соискателю очень хорошо видны собственные выгоды. Но часто ли он задумывается о том, что выгодно его работодателю?

Об этом мы поговорим далее, но главное я хочу сказать сразу.

**В поиске работы успешен тот, кто понимает, какую выгоду он может принести работодателю, и умеет это показать.**

Поэтому, формируя портрет идеальной вакансии, думайте не только о том, что вы получите от нового места работы, но и о том, сможете ли вы принести достаточно пользы, чтобы работодатель счел выгодным для себя такое «приобретение».

Меня часто спрашивают: Как определить свое место на рынке труда? Почему я не могу найти работу? Может быть,

кризис виноват? А вдруг моя профессия перестала быть востребованной, что же делать?

Все эти вопросы не должны становиться определяющими при поиске работы. Если кандидат знает, чего он хочет, знает, как «выглядит» его работодатель, они всегда найдут друг друга. И если человек является профессионалом, то он будет востребован в любое время. Кризис, не кризис, растущий рынок или падающий – все это крайне малозначимо. Специалисты нужны всегда, и тому есть множество примеров.

Действительно, есть примеры профессий, где востребованность снижается. Например, рынок полиграфических услуг. Многие люди переходят на чтение книг, журналов в электронном виде, поэтому полиграфическая отрасль становится менее интересной для кандидатов: рынок не растет, а уменьшается. Это совершенно логично.

Рынок IT-услуг, напротив, невероятно динамичен и в ближайшее время будет стремительно расти. Вы видели когда-нибудь рейтинг самых молодых миллиардеров мира, сделавших состояние самостоятельно? На 90 % – это IT-бизнес. Поэтому если хотите быть уверены в завтрашнем дне и IT-бизнес вас привлекает, совершенно точно есть смысл идти туда. Однако это не значит, что если вы верстальщик полиграфической продукции, вам нужно срочно переучиваться на программиста.

**Вам нужно понять, в какую сторону движется ваше направление, и освоить те навыки, которые**

**будут востребованы в будущем.**

Например, научиться верстать электронные книги и журналы.

# Установка на добро

Страх неудач преследует многих. Серия отказов, неудачный опыт – и вот уже опускаются руки, пропадает энтузиазм, поиск работы не дается с прежним азартом.

Как себя настроить на поиск работы психологически?

Самое простое – начать действовать. Составить портрет идеальной работы, ответив самому себе на вопросы. Кто из работодателей интересен? Где и в какой отрасли, и в каких компаниях хочется работать? Каких людей видите в своем окружении? Для большинства людей сложно сделать именно первый шаг. Составить резюме, например. Но как только вы начнете составлять резюме, вы поймете, какой вы классный. Вот увидите, дальше вам понравится. Поэтому просто сделайте первый шаг – начните что-то делать в этом направлении.

Как говорил кто-то из великих: «Как только я начинаю работать по 20 часов в сутки, мне начинает везти».

Все мы встречали людей, которые думают: вот хорошо бы что-то поменять в своей жизни, найти другую работу, работать в другой компании, попробовать себя в другой профессии... Но эти мысли, как правило, не уходят «дальше головы». Нужно просто начать что-то делать в этом направлении, и вы удивитесь, как быстро и эффективно «все заработает».

Я знаю людей, которые не приступают к активным дей-

ствиям только потому, что не знают, с чего начать. На то и книга.

Кто еще может помочь?

# Найти и выбрать карьерного консультанта

Карьерный консультант (коуч) – эксперт, обычно опытный рекрутер, который по запросу клиента предоставляет ему информацию о тенденциях рынка труда, о конкретных отраслях и компаниях, помогает составить резюме и объясняет, как лучше «презентовать» себя на собеседовании в компании. Подобные услуги пока что не сильно востребованы в России, и напрасно... Это совершенно точно необходимо всем кандидатам. Я активно рекомендую.

Представьте себе такую ситуацию. Допустим, вы зарабатываете 50 тысяч рублей в месяц. Серия консультаций карьерного коуча может стоить порядка 15 тысяч (от 5 тысяч рублей в час). Что вы при этом получите? Вы можете уже на следующий месяц найти новую работу. Но уже не на 50, а на 65 тысяч рублей. Соответственно, ваши инвестиции в свою карьеру в размере 15 тысяч рублей окупаются в первый же месяц. В год это уже 180 тысяч. Просто потому, что вы пообщались с толковым коучем.

А если вы топ-менеджер, который получает, например, 10 тысяч долларов в месяц и переходит на 15 тысяч? Разница составит 60 тысяч долларов в год – два неплохих автомобиля! Арифметика на уровне начальной школы. Эти деньги стоит потратить. И они совершенно точно вернутся, при-

том приумноженные многократно. Но надо понимать, что карьерный коучинг топ-менеджеров и стоит других денег, и начинается обычно от 5000 долларов за проект.

Как найти хорошего консультанта? Точно так же, как вы ищете репетитора или стоматолога, выбираете мобильник или турпоездку. Искать, анализировать результаты, сравнивать, общаться. Интересоваться дипломами-сертификатами совершенно бесполезно. Это касается большинства личных интересов. Как-то я искал фотографа для нашей семейной фотосессии. Мне совершенно было не важно, что пишут о себе фотографы и какие международные конкурсы они выигрывали... Я хотел посмотреть на их реальные работы и получить рекомендации от своих друзей. Не просто рекомендации, а именно отзывы тех, кого я знаю лично.

Итак, когда вы нашли консультанта, который показался вам интересным, спросите про успешные примеры из его практики. А кому он уже помог найти более интересную работу? Самые лучшие показатели – это кейсы, это примеры: а что он уже сделал для кого-то другого? Лучше заплатить более дорогому, но получить результат с большей вероятностью, чем сэкономить и заплатить тому, кто не имеет положительных примеров.

Девушка из Новосибирска, которая работала в крупной FMCG-компании, захотела сменить работу и повысить свой доход. Я порекомендовал ей коуча, который помог ей подготовиться к собеседованию.

В результате она успешно прошла все интервью в компании Red Bull, переехала в Красноярск, потом перевелась из Красноярска в Москву, и уже несколько лет она является одним из топ-менеджеров в Москве в компании Филипс. Для того чтобы получать реально высокую заработную плату и работать в серьезной компании, ей понадобилось перейти в другую компанию, получить опыт работы в другом городе, после этого она попала в Москву и реализовала себя на сто процентов. Таких примеров у меня – десятки.

Итак, ищем консультанта и параллельно составляем...

# Портрет идеальной вакансии

Первый шаг: определить какую работу, в какой области и компании и в каком городе вы хотите получить. Если вы уже знаете, что будет с вами и вашей карьерой через 3, 5, 10 лет, тогда переходите сразу к следующей главе.

А здесь я обращаюсь к тем, кто еще не определился в том, что он хочет, и может, и о чем мечтает. К тем, кто рассматривает разные варианты, не зная, чем каждый из них привлекателен.

Далее приведены вопросы, ответьте на них письменно, это важно! И время от времени перечитывайте, вносите коррективы.

## *1. С какой целью вы ищете работу?*

Вы хотите получать новые знания/умения, двигаться по карьерной лестнице, а может быть вам нужно просто зарабатывать в месяц ... тысяч рублей и вы будете довольны и счастливы? Может быть, вы хотите сменить род деятельности? Или вам срочно нужны деньги? Все варианты хороши, неправильных ответов нет. Главное, чтобы вы осознанно их давали. Напишите, что будет для вас самым важным?

## *2. Какую работу вы хотите получить?*

Определитесь с должностью, с уровнем в иерархии. Будь-

те реалистом: если у вас имеется опыт работы бухгалтером в малом бизнесе, то вас не возьмут сразу финансовым директором крупной международной компании. Но место главного бухгалтера в малом и среднем бизнесе вы вполне можете получить.

### *3. Что вы хотите делать дальше?*

Продолжать работать над задачами, с которыми без труда справлялись? Или же хотите более сложных, новых интересных проектов? Чтобы ответить на эти вопросы, надо взглянуть в собственное будущее. Кем вы видите себя через 10 лет? Какой уровень дохода хотите иметь? С каким уровнем ответственности готовы справиться?

Ответив на эти вопросы, будет легче понять, что именно нужно делать и где работать, чтобы к этому прийти.

Итак,

- через 10 лет вы...:
- через 5 лет вы...;
- через 3 года вы...;
- через год вы...

### *4. В какой компании вы хотите работать?*

Крупная или небольшая компания, федерального или международного уровня? А может быть, это местная небольшая фирма из десяти человек? Вы, наверное, всегда мечтали работать в Microsoft или Coca-Cola? Хотите попробовать се-

бя в стартапе или уже съели на этом не одну собаку и готовы на новые подвиги?

Опишите вашу будущую копанию.

*5. В каком городе (районе) вы хотите работать?*

Если вы, например, живете в Химках, а вам предложат работу в Бирюлево – согласитесь ездить по два часа в день в один конец? А если вы в Санкт-Петербурге, а работа «ска-зочная», но в Новосибирске? Может быть, вы хотите работать на дому?

Изложите требования к территориальному расположению.

*6. Сколько денег вы хотите зарабатывать?*

Вы хотите зарабатывать 100 тысяч рублей в месяц? А через год-два столько же или больше? На сколько? На этот вопрос за пять минут не ответить, тут нужно поразмышлять.

Подумайте:

– Для чего вам нужны деньги?

– Что вы на них планируете купить и когда?

– Сколько в месяц вы планируете тратить на еду, квартиру, одежду, развлечения, аренду квартиры? Сколько раз в год вы хотите ездить отдыхать и куда? За границу или к себе на дачу?

– Планируете ли вы брать кредит на автомобиль или квар-

тиру? А может быть, он у вас уже есть?

Сколько денег понадобится на покрытие этих расходов? Ответив на все вопросы, будет легко подсчитать сумму, менее которой вы не готовы зарабатывать.

Итак, ваша зарплата сегодня... На какой уровень вы хотите выйти в конце этого года? Через 3 года? Через 5 лет? Через 10 лет?

*7. Привлекательна ли для вас качественная сторона заработной платы?*

Да-да, в зарплате важно не только количество, но и качество. Белая, серая или полосатая зарплата – принципиально ли это для вас? Предположим, ваш оклад «стремится к нулю», но есть привлекательный процент от сделок. Вам комфортно в таком режиме? А социальный пакет и различные компенсации для вас важны? Если да, то какие именно?

Может быть, вам важно, чтобы оплачивали мобильную связь, Интернет и расходы на бензин? А может быть, еще и предоставили личного водителя?

Не фантазируйте без надобности. Просто сформулируйте:  
– минимальные ожидания...  
– идеальная ситуация...

*8. Какой график работы вы предпочитаете?*

Хотите ли вы работать строго с девяти до шести? Или го-

Товы выкладываться по полной, не глядя на часы? А может быть, вы не хотите покидать свое уютное гнездышко и согласны только на удаленную работу? Что важно именно для вас?

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.