**Резюме менеджера по продаже рекламы: работа над ошибками**

*Как часто менеджер по продаже рекламы не в состоянии «продать» работодателю собственные профессиональные качества? По мнению HR-экспертов, рекламщики – живой пример пословицы про сапожника без сапог.*



Сегодня найти работу менеджеру по продаже рекламы не так просто – конкуренция составляет 4 человека на вакансию. Поэтому неудачная презентация себя как специалиста может растянуть период поиска работы на несколько месяцев.

**Образец резюме**

**Иван Иванович Иванов  
Менеджер по продаже рекламы**

Ожидаемый уровень дохода: 41 000 руб.  
Опыт работы: 2 года 7 месяцев  
Место жительства: Москва, метро «Дубровка»  
Дата рождения: 2 апреля 1990 г.

**Опыт работы**

**02.2015 – по настоящее время, АОА «Городское радио»  
Менеджер по рекламе**

Продажа рекламных услуг, полное сопровождение сделок, составление медиапланов, написание рекламных текстов.

**05.2014-09.2014, ООО «Компания3»  
Менеджер по продажам**

Реклама продукции, активные прямые продажи, изучение психологии прямых продаж.

**10.2013-10.2014, ООО «Компания2»  
Официант, администратор зала**

Официант IV разряда. Обслуживание клиентов, сервировка столов, работа с R-keaper, работа в баре, руководство, организация и контроль работы официантов-стажеров.

**11.2009-12.2010, ООО «Компания1»  
Продавец-консультант**

Выкладка товара в зале, мерчендайзинг.

**Образование**

2008 г. – по настоящее время, Московский государственный университет транспорта; инженер-механик.

**Курсы и тренинги**

2009 г., курсы официанта. Сертификат.

**Дополнительные сведения**

Знание основ экономики предприятия, правил мерчендайзинга.

Опытный пользователь ПК и специальных программ (AutoCad; Autodesk Inventor, MS Office, FL Studio).

Английский язык – средний уровень.

**Личные качества:**ответственный, целеустремленный, быстро обучаемый, умею работать в команде, имею организаторские способности, коммуникабелен, стрессоустойчив, креативен, легок на подъем, имею активную гражданскую позицию.  
Принимал активное участие в общественной и досуговой жизни вуза: участник конкурса «Мистер вуза», победитель турнира «Рыцарь года», президент Клуба старшекурсников.

Беглого взгляда рекрутера на это резюме достаточно, чтобы вынести отрицательный вердикт по кандидату. Начать хотя бы с того, что соискатель не указал свои контактные данные. Очень блекло выглядит блок «Опыт работы» – а ведь он самый важный и информативный для менеджера по персоналу.

**Вероника Краснопольская, независимый HR-эксперт проекта Карьерист.ру:**

– Написано много, да читать мало. Соискатель представил данные о работе в четырех компаниях за четыре года, что наводит на мысль о его неуживчивости. Смущают и сроки работы – 4 месяца, 7 месяцев, самый длинный период – чуть больше года. Чтобы удержать внимание эйчара, можно было рядом с каждой компанией указать причину ухода из нее.

Поскольку сейчас кандидат претендует на должность менеджера по продаже рекламы, эйчаров больше всего интересует работа в последней компании, где он занимал соответствующую позицию. Соискателю нужно было более детально расписать свои обязанности, ограничившись тремя пунктами, записанными в одну строчку. «Продажа рекламных услуг» – общая фраза, которая не дает представления ни о форме услуг, ни о каналах продажи (наружная, эфирная реклама, печатная продукция). Опытный рекрутер, конечно догадается, о какой рекламе на радио может идти речь. Но в грамотно составленном резюме все должно быть понятно с первого взгляда.

Соискатель не отразил, есть ли у него опыт работы с «холодными» звонками и перевода их в лояльные. В резюме также следовало указать, сколько удалось продать эфирного времени, имеет ли свою клиентскую базу.

В служебные обязанности менеджера по продаже рекламы входит:

* составление индивидуального коммерческого предложения, медиаплана, прогноз эффективности проведения рекламных кампаний, аналитика по итогам
* поддержание отношений с клиентами и ведение клиентской базы, поиск новых клиентов
* презентация рекламных услуг (полиграфическая и сувенирная продукция, разработка логотипов, фирменного стиля компании)
* заключение договоров, контроль над их исполнением и ведение отчетности в 1С
* участие в выставках, презентация рекламных услуг
* знание технологии изготовления наружной рекламы.

Только резюме, в котором будет отражена хотя бы часть перечисленных пунктов, обратит на себя внимание рекрутера, а его владелец получит шанс быть приглашенным на собеседование.

Информация об образовании также дает повод сомневаться в том, что соискатель намерен строить свою карьеру в сфере продаж, ведь он стремится стать инженером-механиком. Значит, ему нужна временная работа и вряд ли он будет работать с полной отдачей. В данном случае кандидату нужно было указать все дополнительные курсы и тренинги, которые имеют отношение к сфере продаж и обязательно написать[сопроводительное письмо](http://www.careerist.ru/%D0%BE%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%B0_%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D1%81%D0%BE%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%BF%D0%B8%D1%81%D1%8C%D0%BC%D0%B0/article6981), в котором рассказать о своей мотивации работать именно менеджером по продажам.

Для менеджера по продаже рекламы важны организаторские способности, однако так подробно расписывать проведенные соискателем конкурсы и развлекательные мероприятия не стоит – это утомляют рекрутера. О личных качествах соискателя работодатель судит по собственному впечатлению, полученному на собеседовании, поэтому не следует этой информацией увеличивать объем резюме.

Прежде чем претендовать на вакансию, изучите рынок, требования к соискателю, его обязанности, уровень заработной платы, соотнесите свои профессиональные навыки с желаниями работодателя, откорректируйте резюме и только потом откликайтесь на понравившуюся вакансию – помните, шанса произвести первое впечатление второй раз у вас уже не будет.

Источник: <http://spb.careerist.ru/>