

Det är inte bara i ditt CV som du ska berätta om dina prestationer. Se till att dina prestationer är mätbara och intressanta. Du kan med stor fördel kombinera en prestation med säljbrevets avslutning.

Skriv i mätbara termer

"Jag är kreativ och självgående och jag vill gärna berätta för er hur jag implementerade ett nytt kundvårdsystem som sparade min tidigare arbetsgivare 5 miljoner kronor".

Rätt egenskaper

Det är viktigt att du använder dig av ett modernt språkbruk när du beskriver dina goda egenskaper. Idag är det modernt att vara målinriktad, ha en god samarbetsförmåga, vara flexibel och kreativ samt ha en hög simultankapacitet.

Förklara/bevisa alltid

Försök att inte använda dig av klyschor utan koppla alltid till en förklaring som förstärker dina egenskaper och skapar trovärdighet i din beskrivning. Du ska bevisa det du påstår.

"Jag har erhållit många positiva brev från företagets kunder där de ger mig beröm för mitt glada humör, positiva problemlösning och min goda sociala förmåga".

"Jag arbetar målorienterad och sätter alltid kunden i centrum och har därför varit månadens säljare i 24 månader av de senaste 48 månaderna".

"Min kreativa och innovativa problemlösningsförmåga har sparat in 25 % på företagets miljörelaterade reparationer".

"Min ledarförmåga att hantera människor i projekt har lett till att min förra arbetsgivare minskade sina projektrelaterade förseningar med 50 %".

Bilagor

Om din ansökan kräver bilagor ska du skicka med dem som är relevanta för den utannonserade tjänsten. Det finns ingen rekryterare som vill ha tjocka luntor på allt du gjort. Det räcker gott med att ta med de senaste årens aktiviteter.

www.paulina.se

Idag kan du med fördel komplettera med din privata webbadress där du lagt mycket mer information om din erfarenhet, egenskaper, mål och fritid. Då har rekryteraren möjlighet att fördjupa sig om intresse finns. En egen webbplats skapar enbart - det lilla extra.