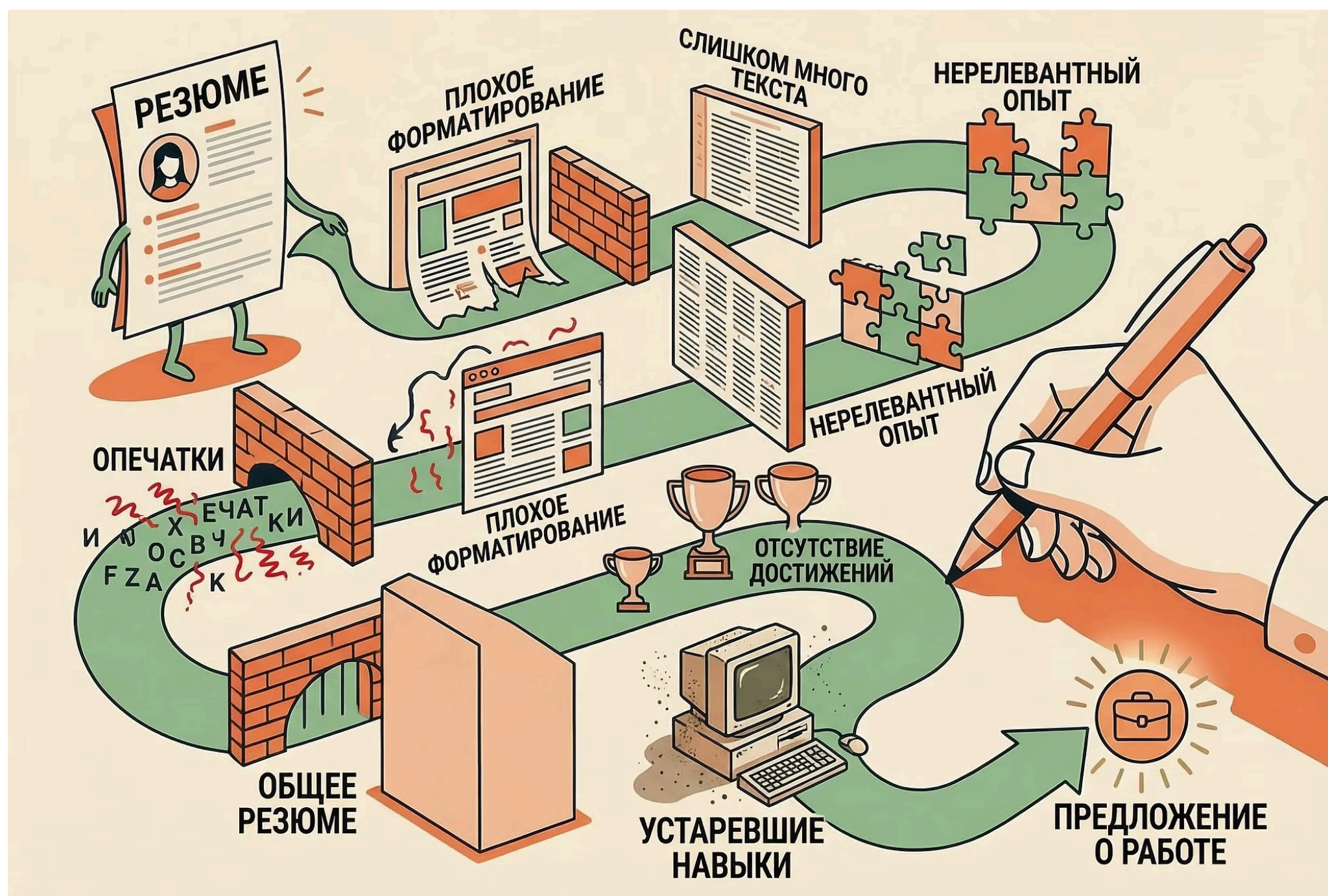


## Модуль 04.

# 7 ошибок, которые убивают ваши шансы

**Что вы узнаете в этом модуле:** Семь ошибок, которые встречаются в большинстве резюме — даже у сильных специалистов. Для каждой — конкретный пример и то, как исправить.



# Почему ошибки есть даже в «нормальных» резюме

Большинство кандидатов составляли резюме самостоятельно, один раз, давно — и с тех пор только добавляли новые места работы.

Никто не объяснял, что именно ищет рекрутер. Никто не показывал, как выглядит резюме с его стороны.

Поэтому ошибки — не признак того, что человек плохой специалист. Это просто слепое пятно: вы не видите, что не так, потому что смотрите на резюме как автор, а не как читатель.

Разберём семь самых частых.

## Ошибка 1

Обязанности вместо результатов

## Ошибка 2

Размытый заголовок

## Ошибка 3

Раздел «О себе» ни о чём

## Ошибка 4

Нет ключевых слов

## Ошибка 5

Пробелы без объяснений

## Ошибка 6

Резюме на 4–5 страниц

## Ошибка 7

Одно резюме на все вакансии

# Обязанности вместо результатов

Самая распространённая. Резюме описывает, чем человек занимался, а не что он сделал.

## ✗ Как это выглядит

Это список функций. Такой же список может написать любой менеджер по продажам в любой компании. Рекрутер не видит, насколько хорошо вы это делали.

- Ведение переговоров с клиентами
- Работа с входящими заявками
- Подготовка коммерческих предложений
- Контроль дебиторской задолженности

## ✓ Как должно быть

- Вёл переговоры с B2B-клиентами: средний чек 800 000 Р, конверсия из встречи в сделку — 40%
- Обработывал 30–50 входящих заявок в месяц, выполнял план продаж на 110–120%
- Сократил дебиторскую задолженность с 18% до 6% за счёт изменения условий договоров

📌 **Правило:** после каждого пункта задайте себе вопрос «и что?» — если есть ответ, добавьте его в резюме.

# Размытый заголовок

Заголовок — первое, что видит рекрутер. Если он не совпадает с тем, что ищут — резюме уже проигрывает.

## ✗ Как это выглядит

Рекрутер ищет «Руководитель отдела продаж» или «СМО». Он не будет угадывать, подходите вы или нет.

- Специалист с большим опытом в сфере продаж и маркетинга
- Открыт к интересным предложениям
- Профессионал в области управления

## ✓ Как должно быть

- Руководитель отдела продаж / Head of Sales
- Менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ)
- Директор по маркетингу

📄 **Правило:** заголовок — это ответ на вопрос «кем вы работаете или хотите работать». Одна должность, конкретно. Если рассматриваете разные направления — сделайте разные резюме.

# Раздел «О себе» ни о чём

Этот раздел либо пустой, либо заполнен шаблонными фразами, которые не несут никакой информации.

## Как это выглядит


Это пишут все. Это не отличает вас ни от кого.  
Рекрутер пропустит этот блок, не прочитав.

Ответственный, целеустремлённый, быстро обучаюсь. Умею работать в команде и самостоятельно. Стрессоустойчив, внимателен к деталям.

## Как должно быть

Три предложения — и рекрутер уже понимает, кто вы, что умеете и чем отличаетесь.

8 лет в B2B-продажах промышленного оборудования. Выстраивал отделы продаж с нуля — последний раз команда из 12 человек вышла на плановые показатели за 4 месяца. Специализируюсь на длинных циклах сделок и работе с тендерными закупками.

 **Правило:** «О себе» — это ваш профессиональный питч. Кто вы, сколько лет опыта, в чём специализация, что умеете лучше всего. Без прилагательных-штампов.

# Нет ключевых слов — или они не те

Резюме может быть написано прекрасно — но если в нём нет нужных слов, алгоритм поиска его не покажет.

Кандидат писал

«работа с рекламными каналами»

Рекрутер искал

«performance marketing» и «таргетированная реклама»

Кандидат писал

«управление командой разработки»

Рекрутер искал

«Agile», «Scrum», «спринты»

Кандидат писал

«международные проекты»

Рекрутер искал

«английский B2+» и «cross-functional teams»

Смысл тот же. Слова разные. Резюме не нашли.

## ✓ Как должно быть

01

Открываете 5–7 вакансий, которые вам интересны

02

Выписываете слова, которые повторяются в требованиях и навыках

03

Проверяете, есть ли эти слова в вашем резюме

04

Если нет — добавляете, если опыт это подтверждает

📌 **Правило:** используйте язык индустрии, а не свой собственный. Рекрутер ищет терминами из вакансии — будьте с ним на одном языке.

# Хронология с пробелами без объяснений

Пробел в резюме — не проблема сам по себе. Проблема — когда он есть, но никак не объяснён.

## ❌ Как это выглядит

Два года пробел между 2021 и 2023 — и ни слова объяснения. Рекрутер начинает гадать: уволили? Конфликт? Проблемы со здоровьем? Неопределённость хуже любого объяснения.

- 2019–2021 Компания А, менеджер
- ~~2021–2023 ???~~
- 2023–н.в. Компания Б, старший менеджер

## ✅ Как должно быть

- 2019–2021 Компания А, менеджер
- 2021–2023 Перерыв в карьере: декретный отпуск / уход за родственником / переезд в другой город / собственный проект (кратко что и зачем)
- 2023–н.в. Компания Б, старший менеджер

Или в разделе «О себе»:

В 2021–2023 сделал паузу в карьере в связи с переездом, за это время прошёл курс по [теме], вёл фриланс-проекты.

📌 **Правило:** объясните пробел сами, не оставляйте рекрутеру пространство для домыслов. Честное короткое объяснение всегда лучше тишины.

# Резюме на 4–5 страниц

Больше — не значит лучше. Длинное резюме не читают внимательнее, его читают поверхностнее.

Рекрутер ожидает получить ответы на свои вопросы быстро. Если резюме на 5 страниц, он не знает, где искать главное — и либо тратит время зря, либо переходит к следующему.

## ❌ Распространённые причины раздутого резюме

- Подробное описание каждого места работы, включая первые позиции 15-летней давности
- Перечисление всех курсов подряд, включая однодневные вебинары
- Дублирование информации в разных разделах
- Подробное описание нерелевантного опыта «чтобы не пустовало»

## ✅ Как должно быть

До 5 лет опыта

1 страница

5–10 лет опыта

1–1,5 страницы

10+ лет опыта

максимум 2 страницы

Ранний опыт (более 10 лет назад) — одна строка: название, роль, период. Без описания.

📌 **Правило:** каждый блок в резюме должен работать на вашу кандидатуру. Если информация не помогает — она мешает.

# Одно резюме на все вакансии

Это ошибка стратегии, а не оформления.

Одно резюме не может одинаково хорошо откликаться на вакансию «менеджер по продажам в стартап» и «руководитель коммерческого отдела в крупный холдинг». Разные ключевые слова. Разные акценты в опыте. Разные ожидания.

Кандидат отправляет одно и то же резюме везде — и везде оказывается «почти подходящим».

## ✅ Как должно быть

Создайте базовое резюме — полное, с максимумом информации. Это ваш «мастер-документ», который вы не отправляете никуда.

Из него делаете 2–3 версии под разные направления:



Меняете заголовок

Под конкретную должность и компанию



Переставляете акценты

В описании опыта под требования вакансии



Корректируете «О себе»

Под профиль конкретного работодателя



Добавляете ключевые слова

Или убираете нерелевантные

Это занимает 15–20 минут на версию. Но отклик растёткратно.



**Правило:** резюме адаптируется под вакансию, а не вакансия выбирается под резюме.

# Быстрый самодиагностический тест

Прочитайте каждый пункт и честно ответьте «да» или «нет»:

Ошибка	Есть у меня?
В описании опыта — только обязанности, нет результатов	да / нет
Заголовок размытый или отсутствует	да / нет
«О себе» заполнен штампами	да / нет
Профессиональные термины из вакансий не использую	да / нет
Есть пробелы в хронологии без объяснений	да / нет
Резюме длиннее 2 страниц	да / нет
Одно резюме на все вакансии	да / нет

Каждое «да» — это точка роста. Не повод расстроиться, а конкретное место, где можно улучшить результат.

# Чеклист: устраните ошибки до отправки

## Результаты с цифрами

В каждом блоке опыта есть хотя бы один результат с цифрой или конкретикой

## Конкретный заголовок

Заголовок — конкретная должность, совпадает с вакансией

## Профессиональный питч

«О себе» содержит профессиональный контекст, а не прилагательные

## Ключевые слова

В резюме есть ключевые слова из 3–5 целевых вакансий

## Объяснённые пробелы

Все пробелы в хронологии объяснены

## Оптимальный объём

Резюме не длиннее 2 страниц

## Адаптированная версия

Есть версия резюме, адаптированная под конкретную вакансию

# Итог модуля

Семь ошибок — и большинство из них не требуют переписывать резюме с нуля. Часть исправляется за час: уточнить заголовки, переписать «О себе», добавить цифры к результатам.

Главный принцип: резюме — это не автобиография. Это маркетинговый документ, задача которого — убедить рекрутера, что вас стоит позвать на интервью.

→ Следующий модуль

«Чеклист: доработайте резюме за вечер»