

Primer osnovne analize CV-ja

Izmišljeni primer: kandidat za delovno mesto Vodja prodaje B2B. Poročilo pokaže, kaj najbolj vpliva na možnost razgovora.

SKUPNA OCENA

6/10

realna moč prijave

MATCH Z RAZPISOM

62%

ujemanje z zahtevami

ŠANSE ZA RAZGOVOR

srednje

po trenutnem CV-ju

Najpomembnejša ocena

CV ima uporabno osnovo, vendar v prvih 15 sekundah ne pokaže dovolj jasno, zakaj kandidat ustreza B2B prodajni vlogi.

1

Poudari B2B rezultate

Visok vpliv na prvi vtis.

2

Dodaj ključne izraze

Visok vpliv na prvi vtis.

3

Skrajšaj uvodni del

Visok vpliv na prvi vtis.

1 Screening test

Prvi vtis je srednje močan: kandidat deluje relevanten, vendar premalo dokazljiv.

- Ni dovolj jasnega prodajnega rezultata v vrhu CV-ja.
- Naziv in povzetek nista povsem usklajena z razpisom.

2 ATS in ključne besede

Srednje ATS tveganje

CV uporablja nekaj pravih izrazov, vendar manjkajo bolj specifični B2B prodajni pojmi.

- Manjka: B2B prodaja, CRM, prodajni lijak, ključne stranke.
- Dodaj izraze naravno v izkušnje, ne kot umetni seznam.

3 Plan za več razgovorov

Da, po popravkih

Prijava je smiselna, če kandidat pred oddajo okrepi dokaz o prodajnem učinku.

Razlogi za povabilo

- Relevantne prodajne izkušnje.
- Dovolj jasna smer za B2B vlogo.

Razlogi za zavrnitev

- Premalo števil in dokazov.
- Preveč splošni opisi odgovornosti.

4 Primer konkretnega prepisa

Pred

Odgovoren za prodajo in delo s strankami.

Po

Vodim prodajne aktivnosti za B2B stranke, spremljam prodajni lijak v CRM in pripravljam ponudbe za ključne kupce.