Внизу собраны **советы по вакансии.** На мероприятии обсуждали первый абзац объявления, здесь добавили еще несколько примеров вступлений.

Дальше пишем о требованиях, условиях и обязанностях. Собрали примеры «до» и «после» — так быстрее почувствуете разницу.

Если не хотите разбираться с вакансией — отправляйте на аудит. Вот ссылка: https://t.me/hr_glvrd

У нас всё, крутите ниже!

❌ Успехи компании в начале вакансии

Соискатель читает вакансию на hh. Объявление начинается с одного или двух абзацев про успехи компании:

Российский премиальный бренд женской одежды и обуви, созданный в 2016 году и завоевавший сердца топовых стилистов. Сейчас у нас 8 бутиков по России, и в планах открытие новых магазинов. Бренд известен своим трикотажем из пряжи Loro Piana и монгольского кашемира. 90% материалов для коллекций мы закупаем в Италии и других европейских странах, в том числе произведенных для крупнейших модных Домов (Gucci, Burberry, Ralph Lauren, Dior).

Взято из вакансии на hh.ru

Шеф или HR любят такой текст, и в этом нет ничего плохого. Наоборот — слова правильные, но не для вакансии, а для презентации инвестору или поставщику.

Задача первого абзаца вакансии — не хвастаться, а объяснить сферу. Человек хочет понять в 2-х словах, чем занимается компания, и продолжить читать про обязанности и зарплату. Если понравятся условия, то сам найдет компанию в интернете и прочитает. Если нет — никакие регалии не помогут.

Формула: что делаем → для кого → пример для кандидата

❌ Российский премиальный бренд женской одежды и обуви, созданный в 2016 году и завоевавший сердца топовых стилистов. Сейчас у нас 8 бутиков по России, и в планах открытие новых магазинов. Бренд известен своим трикотажем из пряжи Loro Piana и монгольского кашемира. 90% материалов для коллекций мы закупаем в Италии…

✅ Создаем женскую одежду из итальянской пряжи и монгольского кашемира. Построили сеть из 8 бутиков и заменили элитные бренды, которые ушли из России.

❌ Компания ищет бухгалтера. Наше главное конкурентное преимущество — это команда профессионалов, которые объединили свои усилия и талант, чтобы обеспечить компании доверие клиентов и передовые позиции в продажах офисной техники.

✅ Продаем ноутбуки, принтеры и другую офисную технику. Торгуем 15 лет, платим зарплату вовремя и не знаем проблем с налоговой.

❌ Мы команда профессионалов, объединенная целью развития отечественного производства оборудования для учёта и выдачи топлива.

✅ Производим топливное оборудование для АЗС. Возможно, заправляете машину нашим пистолетом.

❌ Крупная компания — лидер рынка в сфере вендинга (автоматизированной торговли)по СЗФО (торговые аппараты, автоматизированные минимаркеты, кофе-корнеры), 24 года успешной работы.

✅ Мы — вендинговая компания: устанавливаем автоматы с кофе, шоколадом, печеньем и водой.

❌ Должностная инструкция в обязанностях

Представьте, руководитель ищет продавца для интернет-магазина. Идёт к HR и говорит: «Надо найти человека, чтобы смотрел заявки на сайте и перезванивал». Пару часов они вместе обсуждают и подбирают слова и синонимы для вакансии. Потом нашли в интернете должностную инструкцию, переписали под себя и скопировали в объявление.

Вместо: *проверять заявки на сайте, звонить клиенту и согласовывать заказ.*

Получается: *ежедневный мониторинг клиентских обращений посредством CRM в административной панели сайта и осуществление обратной связи электронным способом с целью согласования деталей заказа.*

Взято из вакансии на hh.ru

Формулировка красивая, со смыслом. Но чтобы понять, нужно провести ментальную гимнастику. Кандидат читает, не понимает, перечитывает или пролистывает. Мы так красиво и официально написали, что кандидат думает: «Слишком сложно за такую ЗП».

Простые и точные фразы занимают мало места на листе. Когда перечисляем список из 7-10 пунктов, они не отпугнут своей массой.

Формула: действие → пример-ситуация

❌ Поддержание на рабочем месте атмосферы гостеприимства и дружелюбия

✅ Встречать клиентов, приглашать в офис и угощать кофе

❌ Сохранение и поддержание лучшего сервиса, долгосрочных отношений с нашими клиентами

✅ Запоминать имя постоянных клиентов, узнавать, как пользуются нашим продуктом и всё ли в порядке

❌ Поддержка сотрудников отделов предприятия в решении административных вопросов

✅ Напоминать сотрудникам о собраниях
✅ Согласовывать график отпусков

❌ Взаимодействие с производством для обеспечения качественной реализации проектов

✅ Передавать оплаченные заказы в производство

❌ Список требований в требованиях

Наниматели пытаются решить проблемы найма с помощью требований в вакансии. Кажется, что если написать все пункты и запреты, то откликнется идеальный кандидат. Например:

Требования:
Понимание, что для достижения реальных результатов нужно не бояться никого и ничего, не останавливаться ни перед чем, и идти до конца, и если надо — то идти по головам.

Кому точно не к нам:
Если вы ленивы, не держите обещания, вовремя не исполняете обязательства, пропадаете — то пропустите эту вакансию.

Взято из вакансии на hh.ru

Это не требования, а крик души руководителя. Такие фразы отпугивают всех: и халявщиков, и сильных кандидатов. Они думают, что шеф или HR со странностями, значит и работа будет такой же.

Фокус в том, что если грамотно описать обязанности, то требования не нужны. Стоматолог не откликнется на автослесаря, а грузчик — на руководителя отдела продаж. Можно написать пожелания к личным чертам и опыту человека, но аккуратно. Например, не в лоб, а через ситуации, которые могут произойти на работе.

Формула: желаемая черта или навык → ситуация, где пригодится

❌ Коммуникабельность	✅ Сможете разговаривать с покупателями по 5 часов в день
❌ Дружелюбие	✅ Улыбаетесь при встрече и запоминаете имя при знакомстве
❌ Стрессоустойчивость	✅ Сможете работать с 10 до 22 в шумном торговом центре
❌ Целеустремленность	✅ Когда бросают трубку, легко звоните по другому номеру
❌ Ответственность	✅ Когда уходите, проверяете все розетки и окна в офисе
❌ Физическая выносливость	✅ Легко принесете 2 канистры воды по 19 литров на 7 этаж без лифта

❌ Дружный коллектив, комфортные условия

Проблема условий — заезженные клише, которые не читают. Они занимают место на листе и не усиливают вакансию. Например:

— Комфортные условия
— Дружный коллектив
— Современная оргтехника
— Конкурентная заработная плата
— Удобный график

Кандидат видал таких дружных профессионалов, и поэтому сидит на hh.

Это оценки. Их легко придумать, ещё легче написать. Например, мы часто собираемся по выходным и ездим в в страйкбол, поэтому — дружный коллектив. Нам купили новые ноутбуки, кресла и столы — комфортный офис.

Мы думаем, что упрощаем ситуацию, когда сжимаем до одного-двух слов. На деле — делаем хуже. Читатель не понимает, в чем «дружность» и «комфортность», ему не хватает примера. Оценку легко распознать, если после прочтения возникает вопрос: «Объясни, почему?».

Поэтому разворачиваем оценку в обратную сторону и пишем пример. Человек сам решит — комфортно, дружно или профессионально.

Формула: оценка → разворачиваем в пример

❌ Дружный коллектив	✅ В пятницу закрываем офис на час раньше и едем в кино
❌ Комфортное рабочее место	✅ Закупили новые мониторы, от которых не устают и не краснеют глаза
❌ Гибкий график	✅ Работаем 2/2 или 3/3 — выбираете при устройстве
❌ Удобная парковка	✅ Рядом с офисом есть бесплатная парковка, всегда 10-15 свободных мест
❌ Удобное расположение	✅ 6 минут пешком от остановки «Центр», 8 минут от метро «Спортивная»
❌ Конкурентная ЗП	✅ Менеджеры получают 100-120 тысяч. Это оклад — 60 000 + премия. Премия зависит от продаж.