

DEN SKARPE ANSØGNING

**KICKSTART DIN
KARRIERE**

BOOST DIN JOBSØGNING



HVAD KENDETEGNER DEN HELT SKARPE ANSØGNING?

Den helt skarpe ansøgning er i et flot layout, magen til dit CV.

Den helt skarpe ansøgning er flot formidlet - med de relevante afsnit - og med et fokus, så du bliver solgt skarpt ind op din fagprofil, dine baggrund, dine resultater, særligt din personlige motivation og det bidrag, du gerne vil ind og yde.

Den skarpe ansøgning efter arbejdsgiveren nysgerrig efter at høre mere - og interesseret i dine dots i midten - hvor du har opridset alt relevant om din profil, dine talenter og det, du kan med relevans for stillingen.

Den skarpe ansøgning gør, at arbejdsgiver straks indkalder dig til samtale - fordi det gode match er tydeligt, klart og synligt formidler. Fordi du har haft fokus.

STYRKER OG FORDELE VED DEN HELT SKARPE ANSØGNING

Det flotte layout - magen til dit CV vil imponere arbejdsgiver. Det giver din ansøgning en klar ramme og en visuel formidling.

Via innovative og autentiske overskrifter får du solgt dig selv ind.

De forskellige afsnit gør, at du får redegjort for din personlige motivation og alle dine styrker - og får fortalt en spændende storytelling om dig selv som fagprofil og menneske.

De relevante afsnit, som du guides omkring i dette modul trin for trin - giver din ansøgning en opbygget struktur - og får stille og roligt tegnet det portræt af dig - som arbejdsgiver skal bruge.

HVAD SKAL DU HAVE FOKUS PÅ FOR AT LAVE DEN SKARPE ANSØGNING

Dit layout er vigtigt - det giver det visuelle. Byg det op magen til dit CV, så du benytter det samme design.

Din struktur og opsætning er ret afgørende - følg min anbefalede guide her senere i manualen.

Det er vigtigt, at du formår at pitche dig selv ind, give den skriftlig elevatortale - For at gøre det, skal du være helt klar på din fagprofil og det, du vil byde ind med.

For at sælge dig selv skal du være helt klar på dine styrker, dine resultater og det, du kan bidrage med.

Det vil sige - at du for at kunne lave de salgbare materialer som et CV og en ansøgning, skal have fundet frem til dit WHY, dit formål i arbejdslivet, det du elsker at lave, det der giver dig flow, der hvor du virkelig er i dit es. Har du fundet dit WHY? Ellers se WHY-videoen med Simon Sinek - søg på You Tube.

VIRKEMIDLER

OVERSKRIFTER

DET VISUELLE/ GRAFIKKEN

DE VIGTIGE AFSNIT/ STRUKTUREN

DIN LEG MED ORD & DIN LEG MED STORYTELLING

DET SAMLEDE BILLEDE AF DIG SOM FAGPROFIL, DIN STORE MOTIVATION OG DET, DU VIL GØRE FOR VIRKSOMHEDEN. DET SKAL STÅ KLART FREM, HVAD DU ØNSKER AT BIDRAGE MED.

1

**GRAFIK & LAYOUT
SÆLG DIG SELV EFFEKTIVT,
VISUELT OG STRUKTURERET**

2

**VIA DE FORSKELLIGE
RELEVANTE AFSNIT FÅR DU
BYGGET DIN PROFIL OG DIN
HISTORIE OP PÅ EN
OVERBEVISENDE MÅDE**

OPBYGNING AF DEN HELT SKARPE ANSØGNING

Din ansøgning skal indeholde en række helt specifikke afsnit - præcis som opskriften på et rigtig lækkert måltid.

EN RÆKKE OVERSKRIFTER - EN STOR I STARTEN OG FX 1-2 MINDRE FØR DIT KOMPETENCEAFSNIT SOM PITCH/ TEASER OG FX FØR DIN PERSONLIGE PROFIL - DET ER APPETITVÆKKENDE OG SKABER VARIATION.

INDLEDNING - HER REDEGØR DU FOR, HVORFOR DU HENVENDER DIG, HVAD DER TILTRÆKKER DIG, HVORFOR DU SKRIVER.

MOTIVATIONSAFSNIT - BESKRIV HVORFOR DU BARE HAR EN KÆMPE PASSION FOR AT ARBEJDE FOR NETOP DEM I PRÆCIS DENNE ROLLE. BESKRIV, HVORFOR DU ER DYGTIG TIL DET.

KOMPETENCEAFSNIT - REDEGØR FOR DET, DER GØR DIG UNIK

DOTS - MED DIN ERFARING, BAGGRUND, STYRKER OG KVALIFIKATIONER. HER GIVER DU OVERBLIKKET OG TALENTERNE. DU VISER DET FREM SAT ELEGANT OP.

PERSONLIG PROFIL - OM DIG SOM KOLLEGA, SOM MEDARBEJDER, SOM LEDER ELLER LIGN/ I FORHOLD TIL ROLLEN, DU SKAL VARETAGE.

AFSLUTNING

SÅDAN GØR DU TRIN FOR TRIN - LAYOUT & FORM

Dit layout bygger du op efter dit CV. Husk det fede layout - ellers bliver du bare en i bunken og der bliver ikke lagt mærke til dig. Du skal skille dig ud.

Se kickstartdinkarriere.dk - CV-galleriet. 58 flotte layouts - noget til enhver smag. Du kan klikke og købe hos min grafikere og selv kopiere sider ind og rykke rundt, lave de afsnit, der skal til - eller du kan bestilte færdigt guidet sæt CV og ansøgning hos mig via kontakt@kickstartdinkarriere.dk

Start med at lave layout til dit CV på 3-5 sider. Når du har lavet det færdigt, så gemmer du det både i en CV-version og i en ansøgning-version.

Din ansøgning-version barberer du ned til kun at være på en side - hvor du udelukkende har din HEADER tilbage med overskriften.

På resten af siden kan du bruge et af dine tekst-afsnit og gøre rammen større, så har du her mulighed for at indsætte en hel sides tekst med din ansøgning i de forskellige afsnit, du skal have med, med overskrifter osv.

Se et godt eksempel på næste side og bagerst i manualen- layout holdt i samme design som kunderne CV'er. Det ser flot og bliver modtaget positivt - arbejdsgiverne bliver imponerede, når materialerne er gennemarbejdede og der er gjort noget ud af design og layout. Det er et kæmpe virkemiddel.

FREDERIK ØDUM

AT GØRE EN FORSKEL FOR DEN ENKELTE KUNDE,
GØR HELE FORSKELLEN FOR MIG

LAD MIG SERVICERE JERES KUNDER!

Min store vision for min fremadrettede karriere består i at forfølge mine ambitioner og at uddanne mig til ejendomsmægler. At fokusere på at realisere andre menneskers boligdrømme. Min passion indenfor salg handler om at skabe resultater og arbejde med mennesker - og som person er jeg villig til at yde en ekstraordinær indsats for at opnå unikke resultater. Jeg har som sælger gennem 20 år altid haft en stor interesse for boligmarkedet og brænder for at arbejde med dette værdibaserede salg - og går nu målrettet efter at realisere min helt store karrieredrøm, blive uddannet ejendomsmægler og få en karriere indenfor branchen. Jeg er allerede godt på vej med relevant erfaring hos flere mæglere. Jeg vil derfor gerne byde ind på stillingen som trainee.

HVORFOR SKAL JEG SKABE SUCCESHISTORIER HOS NETOP JER?

Som trainee kan jeg bidrage med en energisk, tillidsvækkende, struktureret, kommunikativ og empatisk sælgerprofil, der formår at omsætte kundernes drømme, ideer, behov og krav - *til SOLGTE boliger for forretningen!*

- ✓ **ER KLAR PÅ AT UDVIKLE MIG OG YDE EN EKSTRAORDINÆR INDSATS.**
- ✓ **ET BRÆDENDE ØNSKER & EN PASSION FOR AT LÆRE FAGET FRA BUNDEN FRA A-Z.**
- ✓ **HØJT DRIVE OG SULTEN EFTER AT LEVERE RESULTATER.**
- ✓ **STRUKTURERET OMKRING ADMINISTRATIVE OPGAVER OG PLANLÆGNING.**
- ✓ **KENDSKAB, FORSTÅELSE OG INTERESSE FOR BRUGEN AF SOCIALE MEDIER.**
- ✓ **DYGTIG TIL AT SKABE TILLID OG TRYGHED - SÅ KUNDERNE FØLER SIG I CENTRUM.**
- ✓ **PROFESSIONEL & BEHAGELIG PÅ FREMVISNINGER OG ÅBNE-HUSE.**
- ✓ **SKRAP TIL AT HENVISE KUNDER TIL SAMARBEJDSPARTNERE.**
- ✓ **KAN SÆLGE OG SERVICERE MANGE FORSKELLIGE KUNDETYPER.**
- ✓ **FLAIR FOR AT OPFANGE KØBSSIGNALER / INDVENDINGER OG FASTHOLDE KUNDEN/ LAVE SALGET.**
- ✓ **LOKALKENDSKAB FRA JYLLINGE MED FLYERS / KOMMI INDBRUD.**
- ✓ **KOMMI INDBRUD / FLYERS MED SUCCES FRA OMRÅDET.**

Ejendomssalg er for mig en passion - det mærkes ved at mine kunder føler sig serviceret og de behøver derfor aldrig være i tvivl om opgaveløsningen fra min side af. Dette er min helt store kernekompetence - og jeg fremstår autentisk, troværdig, professionel og ansvarlig overfor kunder og samarbejdspartnere. Succes hos kunderne giver mig den ultimative arbejdsglæde - og understreger den passion jeg har for det enkelte salg og målsætningerne på det daglige plan. Jeg er god til at se og imødekomme andres behov - og er derfor altid nem at gå til og samarbejde med. Som kollega og medarbejder er jeg altid villig til at gå den ekstra mil for at skabe resultater og servicere kunderne. Det betyder at min fleksibilitet, stabilitet og ydeevne er over normalen og jeg har en stor motivation for at udvikle min faglighed og skabe resultater hver dag!

Håber I kan se et gensidigt godt match i ovenstående, jeg møder meget gerne op og uddyber min store motivation, mit CV og min salgserfaring under en personlige samtale.

Venligst
Frederik Ødum

SÅDAN GØR DU TRIN FOR TRIN - OVERSKRIFTER

INNOVATIV SALGSLEDER KLAR TIL AT VÆKSTE JERES ORGANISATION MOD DE ØNSKEDE VISIONER!

MÅLRETTET PROJEKTLEDER MED STOR VIDEN OM LANDBRUG - KLAR TIL AT OPTIMERE JERES STRATEGIER OG PROCESSER

FANTASIFULD OG OMSORGSFULD UDDANNET PÆDAGOG - KLAR TIL AT AKTIVERE OG INSPIRERE ALLE UNGERNE I TROLDEBO!

PÆDAGOGISK LÆRER - KLAR TIL AT OMSÆTTE VIDEN OG INPUTS TIL LÆRING OG KREATIVITET FOR ELEVERNE PÅ VESTERVANG SKOLEN!

Venstre kolonnen byder på en række forskellige eksempler på, hvordan du kan pitche din fagprofil ind - og få noget med omkring det arbejdsgiver søger omsat i stillingen - i din overskrift.

Skitsér din fagprofil op - tilsæt noget af det, der er din styrke - og tænk arbejdsgivers behov og vision ind i regnestykket.

Prøv at vær personlig - uden at blive for vrøvlende - men vær specifik og konkret.

Styrker, talenter og BIDRAG!

Hvordan vil du gøre?

OVERSKRIFTER SKAL BYGGES AUTENTISK OG STRATEGISK OP!

VÆR FANTASIFULD OG PERSONLIG

SØRG FOR AT PITCH DIN FAGPROFIL OG HVAD DU SOM DERES KOMMENDE MEDARBEJDER KAN GØRE AF FORSKEL

SÅDAN GØR DU TRIN FOR TRIN - INDLEDNING

Under den store overskrift starter du din ansøgning med at gøre opmærksom på, hvilken stilling du gerne vil byde ind på via denne ansøgning. Hvad det er, der får dig til at skrive. At hensigten er at synliggøre dit kandidatur.

Hvad der umiddelbart tiltrækker dig som kandidat - og hvor du har set stillingsopslaget. Du kan knytte få udvalgte kommentarer, hvor du laver en lille teaser til, hvilken forskel du gerne vil ind og gøre, hvilke resultater du ønsker at bidrage med på daglig basis.

Eksempel på indledning:

Jeg er en 45-årig kvindelig akademiker med en stærk profil indenfor beskæftigelsessektoren, der er ved at udvikle mit karrierespor og derfor søger nye udfordringer. Stillingen set på jobindex.dk som virksomhedskonsulent/ personlig jobformidler hos jer i Jobcenter Ballerup afspejler mine kvalifikationer. Jeres fokus og visioner på området harmonerer perfekt med mit engagement i forhold til målgruppen af ledige. Nemlig at de ledige støttes i tilbagevenden til arbejdsmarkedet via tæt samarbejde med erhvervslivet og med et målrettet fokus på det gode match, den positive progression, empowerment, arbejdsfastholdelse og ordinær ansættelse. At blive en del af jeres indsats på området er derfor et særdeles attraktivt karrieremål og en stærk motivator for at søge stillingen. Derfor denne ansøgning for at belyse mit stærke kandidatur.

Her er det også, at du gør opmærksom på, hvis du fx er blevet opfordret til at søge stillingen efter dialog med en specifik person på arbejdspladsen - det kan fx være en i teamet - eller en du kender, der arbejder på arbejdspladsen.

Du kan også have talt med den person, der nævnes som kontaktperson i ansøgningen, hvis du fx har haft spørgsmål til, hvad der vægter tungest i stillingen - eller om din profil er relevant for dem.

Lav det enkelt og elegant, når du henviser til og trækker på en reference.

SÅDAN GØR DU TRIN FOR TRIN - MOTIVATIONSAFSNIT

Afsnittet som de fleste finder svært. Har du styr på det?

Når du har lavet en fin og enkel indledning med en fed overskrift, så når du til det afsnit, der skal sige noget om din motivation. Det kan også være, at du allerede har startet lidt i din indledning – som jeg viste dig i mit eksempel. Uanset om du har lavet en lille teaser i indledningen eller ej – så skal du nu udbygge din motivation for stillingen, for opgaverne og for virksomheden. På personlig vis. Du skal gøre dette hver gang, du laver en ny ansøgning, så tilpasser du både CV og ansøgning til den konkrete stilling.

Din motivation er dit brændstof. Dit engagement. Din passion. Det er her, du kan gøre en forskel. Undgå klicheer – gør det personligt og unikt. Gør det særligt. Gør dig umage. Beskriv hvorfor stillingen tiltrækker dig! Hvorfor du bare elsker opgaverne! Vis at du har erfaring og gode resultater/ cases på området. Vis konkret, hvorfor du er tiltrukket af virksomheden – sig det med ord.

HUSK DERFOR ALTID:

BESKIV DIN MOTIVATION - DIN PASSION

GIV GODE CASES FRA DIT ARBEJDE - HVOR DU HAR LIGNENDE ERFARING

SYNLIGGØR DINE RESULTATER PÅ OMRÅDET. DE SKAL KUNNE SE, AT DE FÅR EN UNIK KANDIDAT IND, DER KAN SKABE RESULTATER.

VIS AT DU HAR HOLDNINGER OG VÆRDIER I FORHOLD TIL DET, DER ER DERES KERNEOPGAVE. SØRG FOR AT DE IKKE ER I TVIVL OM, AT DU VIL PASSE LIGE IND OG GØRE EN STOR FORSKEL FRA DAG 1

SÅDAN GØR DU TRIN FOR TRIN - KOMPETENCEAFSNIT

Her pitcher du dig selv ind på dine kompetencer. Du viser arbejdsgiver, at du som kandidat har det, der skal til. Du kan gøre det via et lille afsnit, hvor du fortæller om dig selv og det, du kan. Din erfaring, din historik.

Dernæst sælger du dine kompetencer ind og synliggør dem via dots. Se eksempel på næste side. Brug storytelling, udbyg, underbyg, gør dit kandidatur og dine kompetencer interessante. De skal naturligvis matche stillingsopslaget, så du sikrer dig, at arbejdsgiver kan se relevansen, den røde tråd og det virkelig gode match. Sådan her ser mit eksempel ud:

Min baggrund er 11 års praksisnær erhvervserfaring i beskæftigelses-regi i henholdsvis Jobcenter Høje-Taastrup, Jobcenter Egedal og Jobcenter Helsingør og med ansættelser hos private aktører som Matchgruppen og Labance på Vestegnen. Med skærpet fokus på god rådgivning, vejledning og støtte til alle målgrupper af ledige. De sidste 1,5-2 år har jeg desuden udarbejdet og gennemført mit eget beskæftigelsestilbud som uddannet projektleder i Jobcenter Helsingør med fokus på opjustering af jobsøgningsstrategi, CV og ansøgning til målgruppen af aktivitetsparate kontanthjælps-modtagere med henblik på skabelse af praktik eller jobåbninger. Parallelt har jeg været freelance karriererådgiver for private klienter - med det formål at hjælpe disse videre i job. Disse kompetencer ønsker jeg fremadrettet at bringe i spil hos jer i Jobcenter Ballerup, til gavn for ledige der skal videre i job, for jobcenteret og for erhvervslivet. Jeg ser derfor mig selv som et unikt, konstruktivt og brugbart match i forhold til stillingen som virksomhedskonsulent/ personlig jobformidler.

SÅDAN GØR DU TRIN FOR TRIN - KOMPETENCEAFSNIT MED DOTS

Når du har lavet et fint tekstafsnit med dine kompetencer, opsummerer og synliggør du via et overblik i dots. Se mit eksempel her:

Mine primære erhvervskompetencer og ansvarsområder med relevans for stillingen og de tilhørende arbejdsopgaver kan sammenfattes som følgende:

- **Motiverende, empatisk – og kontant - mentoring, coaching og vejledning for borgere fra alle målgrupper.**
- **Alle opgaver som virksomhedskonsulent fra A-Z, administration, etablering, vejledning og opfølgning.**
- **Vejledning/ undervisning i lovgivningen/ indsatser på området, arbejdsmarked & uddannelsesregi.**
- **Viden og erfaring i IT systemer som Momentum, Opera, VITAS, KMD sag, jobnet, systemer mv.**
- **Kommunikativ dygtig formidler i forhold til dokumentation & rapporter.**
- **Karriererådgivning på alle niveauer & udarbejdelse af jobsøgningsstrategi, praksissøgningsstrategi, ansøgning, flot visuelt CV, coaching i forhold til digitalt CV på LinkedIn-profil, vejledning i jobnet mv.**
- **Projektlejelse, projektstyring og projektkoordination – indhold, strategi, facilitering og udvikling.**
- **Tværfagligt samarbejde med interne/eksterne instanser – dygtig tovholder og facilitator.**

SÅDAN GØR DU TRIN FOR TRIN - PERSONLIGT AFSNIT

Her taler du om dig selv som menneske, som kollega og som medarbejder. Kig på, hvad de søger i stillingsopslaget, underbyg det. Giv et indtryk af dig selv. Fagligt i relation til de menneskelige kvalifikationer. Det handler ikke om dit privatliv - men om dine kvaliteter i forhold til at agere faglig profil. Dine personlige kvalifikationer.

Se mit eksempel her:

Jeg kan tilbyde jer en faglig etisk, progressiv, analytisk, stabil, effektiv, robust og ansvarlig kollega, der er i stand til at have flere jern i ilden på samme tid uden problemer, og som har den personlige værdi at arbejdsglæde og faglig seriøsitet går hånd i hånd. Jeg er en god opstarter, men vigtigst af alt også en kompetent afslutter & koordinator. Jeg trives med systematisering og selvstændige opgaver, såvel som med kollegialt og kommunikativt samarbejde. Jeg er kendt for mit gode humør, min smittende, positive attitude og min omsorg og fleksibilitet overfor kollegaer og mennesker, der krydser min vej.

SÅ FOKUS PÅ:

**HVEM ER DU SOM KOLLEGA?
HVEM ER DU SOM MEDARBEJDER?
HVEM ER DU SOM FAGPROFIL?**

**HVAD BIDRAGER DU MED MENNESKELIGT?
HVAD KOMMER DU MED RENT SOCIALT?**

**SÆLG DIG SELV IND PÅ DEN PERSONLIGHED, DU HAR, DE MENNESKELIGE KVALIFIKATIONER.
ARBEJDSGIVER SKAL HAVE INDTRYK AF, HVILKEN PERSON DU ER, HVORDAN DU ER.**

SÅDAN GØR DU TRIN FOR TRIN - AFSLUTNING

Så er du nået til selve afslutningen og vi skal have rundet din ansøgning elegant af. Det er her, du giver udtryk for, at du håber, ansøgningen har vakt deres interesse og at du meget gerne uddyber ansøgning, CV og motivation under en personlig samtale i forhold til en drøftelse om et fremadrettet samarbejde.

Her ser du mit eksempel:

Jeg mener at kombinationen af min erhvervserfaring og uddannelsesbaggrund, gør mig velegnet til den spændende og udfordrende stilling som virksomhedskonsulent/ personlig jobformidler hos jer i Jobcenter Ballerup. Jeg håber at høre fra jer og uddyber meget gerne min store motivation for stillingen under en personlig samtale omkring et fremadrettet samarbejde.

HUSK AT FØLGE OP, NÅR DU HAR SENDT DIN ANSØGNING. KONTAKT DEM FX PÅ MAIL.

SPØRG IND TIL PROCESSEN, MEN IKKE PÅ EN PÅTRÆNGENDE MÅDE. DET KAN GIVE BAGSLAG.

VÆR HØFLIG, BEKRÆFT DIN MOTIVATION OG HØR, HVOR LANGT DE ER, HVIS DU IKKE HØRER NOGET.

VENT TIL EN 3-5 DAGE EFTER DEADLINE.

HVIS DU IKKE FÅR BEKRÆFTET DIN ANSØGNING, SÅ MAIL TIL DEM OG VÆR SIKKER PÅ, AT DE HAR MODTAGET DEN.

CASE - VIBEKE'S ANSØGNING



VIBEKE MEDUM

VISIONÆR BUSINESS CHANGE MANAGER -
LØFTER JERES ORGANISATORISKE
TRANSFORMATION TIL NÆSTE NIVEAU

Erfaren, innovativ forretningsudvikler med en varieret og interessant karriere tilbyder hermed sit kandidatur til stillingen som Business Change Manager hos ARLA. Stillingen tiltrækker mig i stor grad, da den matcher mit DNA omkring forandringsledelse, organisationsudvikling, forretningsoptimering, HR, innovation og strategi. Jeg ønsker derfor med denne ansøgning at synliggøre det interessante match - og vise jer, hvilken daglig forskel min profil kan gøre for Arla. Min ambition som jeres nye Business Change Manager er at sørge for at Arla drives som en udviklingsorienteret organisation, er en af de førende virksomheder indenfor branchen og klart forbrugernes foretrukne brand. Dette vil jeg som jeres nye Business Change Manager bidrage til ved at implementere de nye strategier og visioner for innovation & forandringsledelse - og herunder styrke medarbejdernes motivation omkring de ændringer og tilpasninger det kræver af virksomheden som helhed.

STÆRK BUSINESS CHANGE MANAGER KLAR TIL AT STYRKE ARLA'S NEW WAYS OF WORKING MED FOKUS PÅ AT MOTIVERE, ENGAGERE OG FÅ MEDARBEJDERNE - VORES VIGTIGSTE RESSOURCE - MED PÅ REJSEN

Min faglige råstyrke er at finde indenfor Business Change Management og 365 graders HR - og min profil er funderet i et bredt perspektiv indenfor alle afgreninger af forandringsledelse, HR, procesoptimering og strategi. Mit faglige DNA kan styrke, implementere og konsolidere forandringledelsen og visionerne for vækst i organisationen og jeg har både HR-værktøjskassen, uddannelse og solid erfaring med mig. Derudover besidder jeg en stor evne for strategi, udvikling og tværfagligt samarbejde. Jeg kan som jeres nye Business Change Manager ikke alene sørge for at klæde lederne på til at kunne implementere visionerne men også sørge for, at alle i organisationen trækker i samme retning mod vækst og innovation. Høj medarbejdertrivsel skaber effektivitet og medarbejderne er vores vigtigste investering - de har mit klare fokus. Således kan Arla med mig i rollen som Business Change Manager fortsat skille sig ud i branchen og gå styrket ind i fremtiden.

Jeg har følgende kompetencer, styrker og resultater med relevans for stillingen:

- Solid erfaring med forandringsledelse, HR, implementeringsprocesser, projektstyring og facilitering.
- HR-uddannelse, teori, praksis-udøvelse og et stærkt DNA for at styre organisationen mod målet.
- Skarp på forretningsudvikling og global samskabelse med relevante ledere samt motivation af medarbejderne som helhed - således at alle trækker i samme retning mod visionen. Fokus på at modstand og barrierer nedbrydes undervejs og ændres til muligheder og udfordringer, der er til at mestre og løse.
- Kommunikator - med evne for at formidle og skabe genklang hos alle interessenterne via tæt samarbejde.
- Udvikling af strategier for forandringsledelse- og implementering på alle niveauer.
- Kompetenceudvikling og undervisning/ træning i alle relevante afdelinger - teori, udførsel og drift.
- Flair og talent for agile IT-projekter, systemer og implementering - med evne for at lære fra sig.
- Gode resultater/ successhistorier gennem min karriere indenfor forandringsledelse & HR - nyligt hos Lego.

Som menneske, som kollega, som leder er min dør altid åben. Min personlighed er meget udadvendt, målrettet og visionær - mit perspektiv er altid på målet og den vej vi sammen som team og organisation finder derhen. Min passion er det fælles visionære samarbejde - og det at skabe en rejse i organisationen for alle medarbejdere.

Mit håb med denne ansøgning er at have skabt en interesse for et givende match for alle parter. Jeg deltager gerne i en personlig samtale og uddyber min store motivation i forhold til fremadrettet at varetage rollen som Business Change Manager, stå ved roret og drive fremtidens forandringsledelse og innovation i Arla.

Venligst
Vibeke Medum

CASE - SIMON´S ANSØGNING



SIMON CLEMMENSEN

INNOVATIV UDDANNELSES & UDVIKLINGSKONSULENT,
STÆRK NETVÆRKER & BROBYGGER

ERFAREN KONSULENT KLAR TIL AT INNOVERE OG STYRKE UDDANNELSESOMRÅDET HOS UNHCR & VÆKSTE SAMARBEJDET MED DET PRIVATE ERHVERVSLIV!

Indsæt her din unikke indledning og motivation. Hvorfor søger du – ansøgningen er en synliggørelse af det gode match mellem din profil og deres vacante stilling – vis dem det. Fx a la "Jeg har gennem mange år arbejdet med at udvikle, supportere og procesoptimere på uddannelsesområdet" Indsæt lignende erfaring/cases – relevante – uddybning af din motivation. Vis at du kan bidrage til fundraising, partnerskaber og det at sætte UNHCR på danmarkskortet i forhold til at vækste samarbejdet med det private erhvervsliv. At du kan formidle og skabe stærk branding omkring deres visioner. Ikke for lang indledning og motivation – men en teaser, så de kalder dig til samtale. En stram opsummering af din profil – din elevatortale.

Mine styrker og kvalifikationer med relevans for stillingen som PSP Officer er:

- **Stærk akademiker med erfaring fra uddannelsessektoren, support og udvikling på området.**
- **Faglig processtyring, koordinering og support på tværs af teams – høj tværfaglighed. Teknologiske løsninger, understøtning, service og håndtering i og udenfor uddannelsessektoren.**
- **Evner indenfor fundraising og partnerskaber – har udarbejdet både ansøgninger og deltaget i forhandlinger på området. Kan derfor iværksætte, formidle og facilitere solid fundraising og skabe spændende processer i forhold til at indgå værdi- og interessebaserede partnerskaber.**
- **Netværk og brobygning – skaber stærke relationer og kan sælge UNHCR ind i den private sektor.**
- **Interessenthåndtering og etablering af stærke relationer baseret på fælles interesser – herunder projektstyring, opfølgning, evaluering, formidling og projektledelse fra A-Z.**
- **Erfaring fra politisk ledede organisationer samt den globale politiske arena. Kan navigere i de politiske kredse, bringe de politiske interesse i spil i det private erhvervsliv og skabe stærk branding i processen.**

DEN RETORISK STÆRKE BUDBRINGER, DEN EMINENTE FORMIDLER, BROBYGGEREN DER SAMLER INTERESSERNE I NYE INNOVATIVE PARTNERSKABER!

Jeg har som fagprofil og menneske tæft for at bygge stærke relationer ved at identificere fælles interesser og tydeliggøre værdien for den enkelte aktør – dette sætter jeg gerne i spil som jeres nye PSP Officer. Jeg er engageret og ambitiøs og bidrager til organisationens visioner ved at tage ansvar både som individ og som del af et team. Jeg trives i en hverdag med mange bolde i spil og koordination med mange aktører både internt og eksternt. Jeg lægger stor vægt på at skabe en god stemning, hvor jeg arbejder - gerne med et smil på læben. Jeg er klar til at sætte alt ind på at skabe resultater hos jer i UNHCR.

Jeg håber min ansøgning – og det spændende match mellem min fagprofil og stillingen som PSP Officer – har vakt jeres interesse. Jeg møder gerne op til en personlig samtale for at drøfte et kommende samarbejde.

Venlig hilsen

Simon Clemmensen

CASE - ULLA'S ANSØGNING

ULLA HOULBERG LANGE

KOMMERCIEL, ERFAREN OG UNIK PROFIL - STÆRK PÅ BUSINESS STRATEGI OG KLAR TIL AT VINDE MARKEDSANDELE FOR SPEC SAVERS

Jeg brænder for strategiske udvikling med et stort fokus på innovation og vækst i detailhandlen til gavn for organisationens samlede visioner. Derfor finder jeg stillingen som Senior Growth Manager hos Spec Savers interessant. Det er en attraktiv stilling, fordi den passer til min store viden om netop jeres produktkategorier & kundesegmenter. Stillingen tiltrækker mig også, fordi Spec Savers er en interessant virksomhed i vækst og fordi jeg som jeres kommende Senior Growth Manager som strategisk leder får mulighed for at skabe unikke resultater. Her kan jeg bruge mine talenter indenfor stærk vækst sammen med de enkelte teams i butikkerne. Stillingen matcher min profil 100 %, den er som skræddersyet til mig. Denne ansøgning for at vise jer det interessante match og for at belyse, hvilken forskel jeg som fagprofil og stærk strategisk leder kan gøre for Spec Savers.

Jeg vil kunne løfte opgaverne som Senior Growth Manager på et højt niveau, da jeg har en unik erfaring med netop jeres målgruppe og produkter gennem en lang karriere kombineret med en solid efteruddannelse i forretningsudvikling, strategisk ledelse, udvikling og vækst. Jeg kan derfor bruge min praksiserfaring fra detailhandel og omsætte min erfaring via en innovativ værktøjskasse fra business management og derved skabe virkelig interessante resultater i jeres organisation.

Gennem min uddannelse har jeg opnået stærke kompetencer, viden og metode indenfor Business Management, dette kan jeg direkte implementere i butikkerne sammen med butikkens medarbejdere, da jeg har en solid erfaring med udvikling og vækst på detailplan. Jeg kender kundegruppen indgående og ved, hvordan salget skal tilpasses målgruppen. Derudover har jeg gennem mange år stærke lederkompetencer og har gode resultater med at få mine teams til at arbejde tæt sammen med mig i forhold til at vækste de enkelte butikker og opnå flotte resultater. Jeg kan som jeres nye Senior Growth Manager opfylde de forventninger, I har til solide resultater.

Mine styrker og kvalifikationer med relevans for stillingen er følgende:

- ✓ **ERFAREN BUTIKSLEDER FRA DETAILHANDEL Gennem mange år indenfor salg af briller og diverse + INNOVATIV VIDEREGÅENDE BUSINESS UDDANNELSE.**
- ✓ **SKARP PÅ STRATEGI, EFFEKTIVISERING, VÆKST OG MÅLSÆTNINGER – KOMMERCIELT MINDSET.**
- ✓ **BUSINESS UDVIKLING, METODER, VÆRKTØJER OG DET AT FÅ TEAMS TIL AT VÆKSTE PROAKTIVT.**
- ✓ **OPTIMERER PROCESSER I BUTIK – HAR BÅDE TEORI OG PRAKSIS + STÆRK TIL PROJEKTSTYRING.**
- ✓ **DRIVER FORANDRINGER OG UDVIKLING I BUTIKKERNE TIL GAVN FOR ORGANISATIONEN.**
- ✓ **ER EN STÆRK LEDELSE, RÅDGIVER, VEJLEDER, OBSERVATØR, FACILITATOR, KOMMUNIKATOR, INFLUENCER OG TRENDSETTER MED ØJET PÅ MARKETINGS-AKTIVITETER.**
- ✓ **GOD TIL ANALYSE, SPOTTER TRENDS, LAVER SOLIDE AFRAPPORTERINGER OG MÅLER RUTINERET PÅ KPI'ER OG ROI'S.**

Jeg er lyttende og god til at skabe motivation hos medarbejderne i den enkelte butik og får dem med i processen via klar kommunikation og hyppig opfølgning ved at agere som den synlige leder. Det er sådan, jeg skaber resultater sammen med mit team. Sammen løfter vi i flok og fejrer, når vi når i mål.

Jeg håber min ansøgning har vakt jeres interesse og møder meget gerne ind til en personlig samtale for at drøfte et fremadrettet samarbejde og uddybe min store motivation for stillingen som senior growth manager hos Spec Savers.

Venlig hilsen

Ulla Houlberg Lange

SÅDAN BRUGER DU DIN SKARPE ANSØGNING I PRAKSIS - FØR UNDER OG EFTER SØGNING

Der er et før, under og efter i forhold til din ansøgning, se faserne her:

- **Du ser stillingsopslag og bliver motiveret.**
- **Du ringer til kontaktpersonen og spørger fx ind til, hvilke resultater og erfaring, der er vigtigst for dem. Hvad de vægter højest. Hvad deres prioriteringer i forhold til opgaverne er - eller et andet intelligent spørgsmål. Ikke noget, der kan læses ud fra ansøgningen. Tænk over det. Et intelligent spørgsmål. Hvis du ikke kan finde på et, så undlad at kontakte dem.**
- **Du skriver den skarpe ansøgning, følg mine anbefalinger i manualen her.**
- **Du sender den eller uploader den i systemet.**
- **Du sørger for at få bekræftet, at den er modtaget. Hører du ikke noget, sender du en mail efter deadline og spørger ind til, om den er modtaget.**
- **Du kommer til samtale!**
- **Du takker for behagelig samtale dagen efter og sender et par gode ideer til, hvad du kunne forestille dig at skabe af resultater hos dem og bekræfter, at du fortsat er meget motiveret.**
- **Du får jobbet:-)**

GÅ NU UD I VERDEN OG LAV DIN EGEN SKARPE ANSØGNING - LAD DIG INSPIRERE AF DE 4 EKSEMPLER HER I MANUALEN +

Sørg for visuelt interessant layout og fede, unikke overskrifter!

Fokus på at lave de gode, solide afsnit, som du nu er blevet guide igennem .

Få feedback på din ansøgning fra andre.

Sælg dig ind på cases og resultater. Sørg for, at de ikke er i tvivl om, at du kommer for seriøst at bidrage hver evig eneste dag.

PITCH DIG SELV

Hvad betyder så det? Det betyder at du løbende gennem ansøgningen laver en opsummering og kort lige pitcher i en enkelt linie, hvorfor du er den oplagte kandidat. Fx kan du opsummere en pointe fra det afsnit, du lige har skrevet.

Dette kan du med fordel gøre en 1-2 gange i løbet af ansøgningen. Det skal forstås som en understregning til arbejdsgiver - en pointe. En opsummering. En synliggørelse. Et virkemiddel. Der virker:-)