

SKRIV ANSØGNINGEN

Du har ikke 15-minutes-of-fame, men 15-seconds-of-attention, når din ansøgning læses af den rekrutteringsansvarlige! Derfor handler det om at bruge disse værdifulde sekunder optimalt i din ansøgning. Formidlingsmæssigt er vi i vores opvækst opflasket med eventyr, hvor udbyttet kommer til sidst: "Og de levede lykkeligt, til deres dages ende". Når vi skiver en ansøgning skal udbyttet gerne komme så tidligt som muligt, da vores læser måske ikke når videre end til det første. Vi skal sikre os, at det er tydeligt, hvad de får ud af at ansætte lige præcis dig.

Da CV og ansøgning er – og skal være – forskellig fra person til person, er nedenstående et arbejdsredskab til at skrive en ansøgning, og ikke en skabelon, du kan overføre til dig selv i direkte. Det er en kunst og det kræver hårdt arbejde skrive den målrettede ansøgning.

KONTAKTOPLYSNINGER:

Skriv dine kontaktoplysninger klart og tydeligt, så vedkommende, der modtager den, hurtigt kan komme i kontakt med dig.

OVERSKRIFT:

Skab opmærksomhed med en overskrift, som fænger og som viser din værdi

INDLEDNING:

Anslag/optakt

AFSNIT 1:

Motivation (for rolle/virksomheden/produkterne)

AFSNIT 2:

Udbytte af dig ift. virksomheden (evt. eksempel på succeshistorie)

AFSNIT 3:

Personlig indgangsvinkel som medarbejder, kollega, person

SAMMENFATNING OG AFRUNDING

Med venlig hilsen XXX

**Afsnittene 1-3 kan komme i forskellig rækkefølge, hvis det giver bedst mening i forhold til formidlingen af dit udbytte for virksomheden.*

Se eksempler på ansøgninger →

Eksempel: Servicemedarbejderen

SERVICEMEDARBEJDER MED EVNE TIL AT SKABE EKSTRAORDINÆRE KUNDEOplevelser

På baggrund af mine 5 års erfaring som servicemedarbejder i X, er jeg sikker på, at jeg kan være med til at skabe ekstraordinære kundeoplevelser i X virksomhed. Derfor søger jeg denne stilling, som servicemedarbejder i X.

X står som en spændende virksomhed for mig, og jeg vil gerne være med til at bidrage til at sikre, at X også i fremtiden ligger i top, hvad gælder service. Jeg arbejder struktureret og sætter kvaliteten af mit arbejde meget højt i såvel praktiske opgaver, som i mødet med mine kollegaer og kunder. Mit motto er: Ingen ejer kunden, men vi ejer alle øjeblikket og muligheden for at skabe den unikke oplevelse. Det er det jeg arbejder målrettet på!

I mit tidligere arbejde som servicemedarbejder hos X har jeg været med til at skabe de bedste service og salgresultater i X nogensinde. Udover at gå forrest i forhold til at løse problemstillinger for kunden, har jeg også en evne til at handle hurtigt på deres behov og finder derfor ofte løsninger de finder tilfredsstillende og overgår deres forventning. På samme måde kan jeg også skabe loyale kunder for X og i forlængelse heraf bidrage til den overordnede forretning og ønsket om vækst.

Min jyske baggrund gør, at jeg naturligt kommunikerer i øjenhøjde med såvel kolleger, som kunder. Internt bidrager jeg altid til en god stemning med godt humør, og eksternt forstår jeg at begejstre på en troværdig måde, så kunderne bliver begejstrede og 'køber' ind på det virksomheden står for. Det har jeg allerede selv gjort, og jeg vil føle stolthed ved i fremtiden som servicemedarbejder at repræsentere X. Således håber jeg også at få muligheden for at præsentere mig yderligere til en samtale. Ser frem til at høre fra jer.

Med venlig hilsen, X"

Eksempel: Salgskonsulent/Relations sælgeren

SÆLGER MED TEKNISK FLAIR, EVNE TIL AT SE LØSNINGER OG SKABE RELATIONER

Jeg søger stillingen fordi jeg brænder for at arbejde med salg, rådgivning og undervisning inden for X-område. Mange års erfaring med teknisk salg til nøglekunder, primært i Danmark og Sverige, kan være med til at sikre, at X-virksomhed forbliver ledende på markedet indenfor X.

En travl hverdag, hvor der er mange bolde i luften og mange samarbejdspartnere, har styrket min evne til både at planlægge og organisere mit arbejde og min evne til at træffe de rigtige beslutninger - også under pres. Jeg forestiller mig, at denne evne er vigtig i jeres branche, hvor X og X er gældende. I løbet af mit arbejdsliv har jeg desuden haft kontakt med mange forskellige mennesker, og jeg færdes hjemmevant på både de bonede gulve og på værkstedet.

Jeg er vant til at arbejde med en kreativ tilgang til arbejdet og de daglige udfordringer, og min positive tilgang til opgaverne skaber ofte en god dialog med kunderne samt virker motiverende på mine kolleger. Mine forcer er at se muligheder – såvel på procesniveau - som i forhold til det færdige resultat, så det tilfredsstillende alle interessenter. Således får I en person – som udover at finde løsninger – også er god til at skabe relationer, er tillidsvækkende og meget fleksibel. Denne tilgang til arbejdet mener jeg kan hjælpe X med X og X, og forudsætningen for at forblive ledende på markedet på den lange bane.

Som skrevet finder jeg stor motivation i denne løsningsorienterede salgsstilling, hvor jeg kan være med til at gøre en forskel. Derfor håber jeg, at I er blevet nysgerrige efter at høre mere over en personlig samtale.

Med venlig hilsen, X

Eksempel: Salgskonsulent/Hunteren

HUNTER MED KUNDETÆKKE OG EVNEN TIL AT LEVERE STÆRKE RESULTATER

Jeg har i 15 år leveret stærke resultater hos X som kundeorienteret HUNTER. På baggrund af denne erfaring, mit brændende ønske om at arbejde i X og min evne til at være en god brand-ambassadør, 'sparker jeg døren ind hos jer'.

Jeg er den vedholdende HUNTER, som samtidig formår at vinde salget tilbage, hvis kunden er skiftet til anden leverandør. Jeg kan begå mig både på betongulvene som på de bonede af slagsen, og jeg er på konstant udkig efter nye kundeemner, men sikrer også en god kundeservice og udvikling af salget til de eksisterende kunder.

Privat, som arbejdsmæssigt, drives jeg af konkurrencen, og at nå de mål jeg sætter mig. Sælgerfaget er (som de Marathons jeg løber) en sport for mig. Det er noget jeg brænder for, og derfor brænder jeg også igennem og skaber resultater. Jeg har gennem flere år sejret i X-område, hvilket X vil have stort udbytte af, idet jeg kan gå i gang med at skabe resultater med det samme. X kan endvidere drage nytte af min store BtB salgserfaring fra bl.a. X samt X. Jeg er bedst i New bizz-sales, men forstår også værdien af at holde fast på de eksisterende kunder.

Sammenfattende tilføres I en engageret og udadvendt HUNTER, som med et højt energiniveau, kundetække over normalen og et løsningsorienteret fokus, løber efter ordrerne og brænder for X. Jeg er af flere omgange blevet kåret som topperformer. Jeg har ambitionen om at indtage samme førertrøje hos jer.

Ser frem til at høre fra jer.
Med venlig hilsen, X

Eksempel: Salgschefen

FORRETNINGSDREVET LEDER MED STÆRK EVNE TIL AT MOTIVERE

Jeg har de sidste 6 år været med til at opbygge og drive et af Danmarks bedste salgsteams i X branchen. Jeg har stået for alt fra rekruttering, fastlæggelse af mål og strategier for funktionen samt været ansvarlig for at sikre de daglige rutiner og processer. X håndterer både kundeservice, rådgivning og salg af X til såvel private som mellemstore erhvervsvirksomheder. Det brænder jeg for, og derfor søger jeg stillingen som X.

Min baggrund som salgschef og Key Account Manager gør, at jeg har en naturlig sans for godt købmandskab. Jeg er en god salgcoach, og jeg forstår at få den enkelte sælger til at øge sin performance ved hjælp af engagement, opfølgning, coaching omkring spørgeteknikker, retorik og mentalt fokus. Jeg brænder for at arbejde med hvordan ressourcer kan bruges bedre, indsatser optimeres og dermed skabe ekstraordinære resultater. Jeg er vant til at arbejde med CRM og KPI målstyring og rapportering.

Jeg er en engageret og stærk leder, der gerne går foran for at forbedre salget og kundeoplevelsen. Fokuseret kundeservice og salg kan og skal kunne ses på bundlinjen og med den indgangsvinkel håber jeg, at jeg kan være en god tilgang for X team og jeres virksomhed. Jeg oplever, at I har nogle værdier, et produkt og en kultur som jeg kan stå inde for og understøtte i den daglige drift. Sammen kan vi skabe gode resultater!

Sammenfattende er jeg et glad, vindende og tillidsvækkende væsen som smitter. Og jeg gør en forskel gennem mit drive, vedholdenhed og tålmodighed. Jeg ser derfor frem til at mødes over en personlig samtale.

Med venlig hilsen, X

Eksempel: Marketing og Brandmanageren

STRATEGISK STÆRK KOMMUNIKATOR, DER FÅR DIT BRAND TIL AT LEVE

Med erfaring fra min stilling som Marketing – og kommunikationsansvarlig hos X, drives jeg i høj grad af at udvikle brand- og kommunikationsstrategier samt sikre, at de følges til dørs. Denne erfaring gør stillingen som X Brandmanager attraktiv for mig. Jeg ser X som en innovativ virksomhed, der ønsker at gå forrest, og med mine kompetencer inden for marketing, kommunikation og branding mener jeg, at jeg kan bidrage til X yderligere vækst og forretningsudvikling.

Med mig som jeres nye Brand Manager får I en innovativt tænkende holdspiller, som har et skarpt øje for såvel online som offline marketing. Det gør sig især gældende i mine primære kompetencer indenfor vedligeholdelse og udvikling af brandidentiteter. Jeg har både videreudviklet og skabt nye brands og har i det arbejde haft fokus på strømlinet kommunikation, for på den måde at sikre den røde tråd mellem visuel identitet og salgsdrevne aktiviteter. Jeg finder det essentielt, at et brand opfattes ensartet, hvad enten det er af samarbejdspartnere, kunder eller slutbrugere.

I videreudviklingen af X brand- og kommunikationsstrategi kan jeg spille en central rolle. Jeg har tidligere været drivkraften bag udviklingen af kommunikation, der møder modtageren i øjenhøjde. Jeg forstår at tilpasse mit indhold til målgruppen og få budskaber igennem. Jeg er ligeledes en primus motor bag al kommunikation internt. Disse evner kombineret med min forretningsforståelse vil blive anvendelige i en central rolle som Brand Manager hos X.

Som medarbejder får I en resultatorienteret og professionel kollega, som altid påbegynder opgaver med gåpåmod og vilje. Jeg lægger vægt på tillidsfulde relationer og arbejder selvstændigt. Humor og engagement er desuden vigtige faktorer for mig på en arbejdsplads, hvor det er med til at skabe de gode resultater.

Jeg håber, I vil se mig til en samtale, hvor jeg kan uddybe ovenstående.

Med venlig hilsen, X