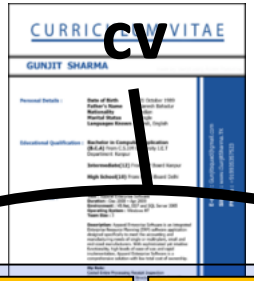
Come costruire il CV

Cosa sono le competenze

Colloquio

CV



Le competenze sono l'insieme **di capacità, conoscenze ed esperienze**. Hanno bisogno della **motivazione** per tradursi in prestazione efficace.

Capacità

Conoscenze

Esperienze finalizzate

COMPETENZE

Motivazione

PRESTAZIONE

Cosa deve contenere il cv

- Il cv deve contenere le **conoscenze acquisite** (studi, formazione scolastica e accademica) ed e**sperienze del proprio percorso personale e professionale**

- **Evitare le capacità e attitudini come:** “dotato di grande iniziativa personale”, “ottime attitudini al lavoro di squadra”, “innate capacità di leadership e comunicazione”

Nessuno si può autovalutare sulle proprie capacità e non vogliono dire nulla sul cv

Aree del cv

È normalmente organizzato in 6-7 aree:

- Dati anagrafici
- Studi compiuti (dal più recente al meno recente)
  - un neo-laureato potrebbe mettere esami in linea con il profilo
  - Per percorso all'estero riportare titolo, durata, materie, obiettivi
  - Per erasmus mettere periodo, data, località, esami sostenuti
- Corsi di specializzazione
- Lingue straniere: lingue, grado di conoscenza, certificazioni ufficiali
- Conoscenze informatiche: pacchetti e tool specifici della professione

Aree del cv

- Esperienze professionali:
  - **per candidati senior** le esperienze vengono proposte all'apertura;
  - **per neo-laureati** le esperienze vanno messe dopo gli studi; stage e tirocini vanno messi in questa sezione; descrivere brevemente le esperienze (una posizione lavorativa non descrive il ruolo ricoperto)
- Hobby e interessi: SOLO se ci sono interessi particolari o si vogliano descrivere delle caratteristiche personali attraverso queste attività
- La liberatoria
- **Alla fine può essere inserita una parte più legata agli aspetti motivazionali**

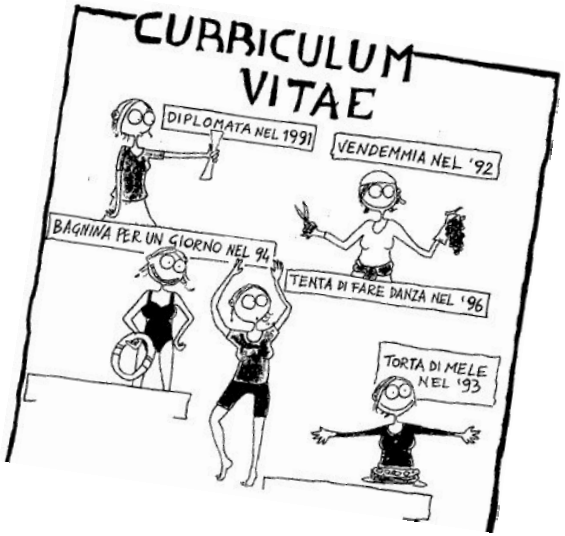
1. Adattare il cv al posto per il quale presentate domanda

- Se non richiesto (cv europeo), farlo personalizzato
- Controllare il profilo
- Non inserire esperienze lavorative non importanti ai fini della domanda
- Sottolineare i vostri punti di forza
- Non ‘gonfiare artificialmente’ il cv

Come costruirlo…

2. Concentratevi sui punti essenziali:

- Deve essere breve (non più di 3 pp)
- Se la vostra esperienza professionale è limitata, descrivere istruzione e formazione mettendo in luce attività svolte durante la formazione



Come costruirlo...

3. Siate chiari e concisi

- Usate frasi brevi
- Concentrarsi sugli aspetti principali della vostra formazione ed esperienza professionale
- Spiegare eventuali interruzioni durante i vostri studi o carriera

Come costruirlo...

4. Verificate il cv una volta compilato

- Eliminate errori di ortografia e punteggiatura
- FATE RILEGGERE il vostro cv ad altri per essere certi che il contenuto sia comprensibile

Come costruirlo...

NOME: Maria Rossi
INDIRIZZO: Via delle Querce 7, 27100 Pavia
TELEFONO: 0382/12345
E-MAIL: ttiiff
DATA DI NASCITA: 8 maggio 1979
NAZIONALITÀ: Italiana

FORMAZIONE ACCADEMICA

Settembre 2004- Marzo 2007:
Master in Marketing (laurea specialistica in lingua inglese) presso l'Università Bocconi di Milano, Facoltà di Economia e Commercio.
Tesi di master ("Typical products for tourism promotion"), voto di tesi 9.5 (su 10), voto finale di master 8.11 (su 10) *magna cum laude*.

Ottobre 2000- Luglio 2004:
Laurea di primo livello in Economia e Gestione dei Servizi Turistici, conseguita presso l'Università di Pavia, Facoltà di Economia e Commercio, tesi in Politica Economica del Turismo ("Le politiche pubbliche altoatesine che aiutano il turismo: il caso Valle Aurina").

1999:
Maturità classica, Liceo Manzoni di Pavia

ESPERIENZE LAVORATIVE

Marzo 2007 – Giugno 2007:
Stage come **collaboratrice marketing** presso Tele Alpha, Milano nell'area promozione e marketing, con le seguenti mansioni:
- Analisi dei processi di marketing e comunicazione all'interno dell'azienda
- Attività di redazione
- Attività di promozione

Ottobre 2006 – Novembre 2006:
Insegnante di marketing per il corso del Master in International Tourism presso l'Università di Pavia; organizzatrice del corso della Professoressa Carla Bianchi

Luglio – Agosto 2006:
Stage presso Istituto di Ricerche Economiche di Urbino, come **collaboratrice** al progetto "Il fascino delle città europee", con le seguenti mansioni:
- Raccolta ed elaborazione dati per la valutazione di spazi urbani attraverso l'analisi delle fotografie di città europee

Ottobre 2005 – Febbraio 2006:
Field project (progetto accademico) con Tetra Group nell'area Marketing strategico dell'azienda: Product Portfolio Analysis, supervisionato dal CFO dell'azienda.

Luglio 2003 – Settembre 2003:
Tirocinio presso la ATI (Associazione Turismo Italia) Milano, attiva nel turismo organizzato, come **Assistant Controller** con le seguenti mansioni:
- Amministrativa (reportistica direzionale, attività generale di segretariato)
- Partecipazione alle attività di controllo di gestione
- Registrazioni contabili

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Italiano: lingua madre
Inglese: eccellente
Francese: buono
Tedesco: discreto
Spagnolo: scolastico

CONOSCENZE INFORMATICHE

Windows e pacchetto Office (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook Express, Internet Explorer): ottima conoscenza
Programma di elaborazione statistica SPSS: discreta conoscenza
Sistema gestionale AS 400: base

ULTERIORE FORMAZIONE

Novembre 2005 – Febbraio 2006:
Corso di imprenditoria organizzato da Delta Consulting

Ottobre 2005 – Febbraio 2006:
Workshop di Advertising & Branding in collaborazione con Pallino (brand vision di una nuova macchina digitale) e Pinco (Advertising Brief per i biscotti Caio), e con la presenza anche di Mario Bianchi (International Vice President of Sempronio Advertising Italy)

Settembre 1999 – Settembre 2000:
Corso di **Intensive Business Program** in California presso the University of California. Durata corso: 8 mesi. Soggiorno in California: 1 anno

Conseguito **TOEFL** (Institutional Testing Program) e **TOEIC** (Test of English for International Communication)

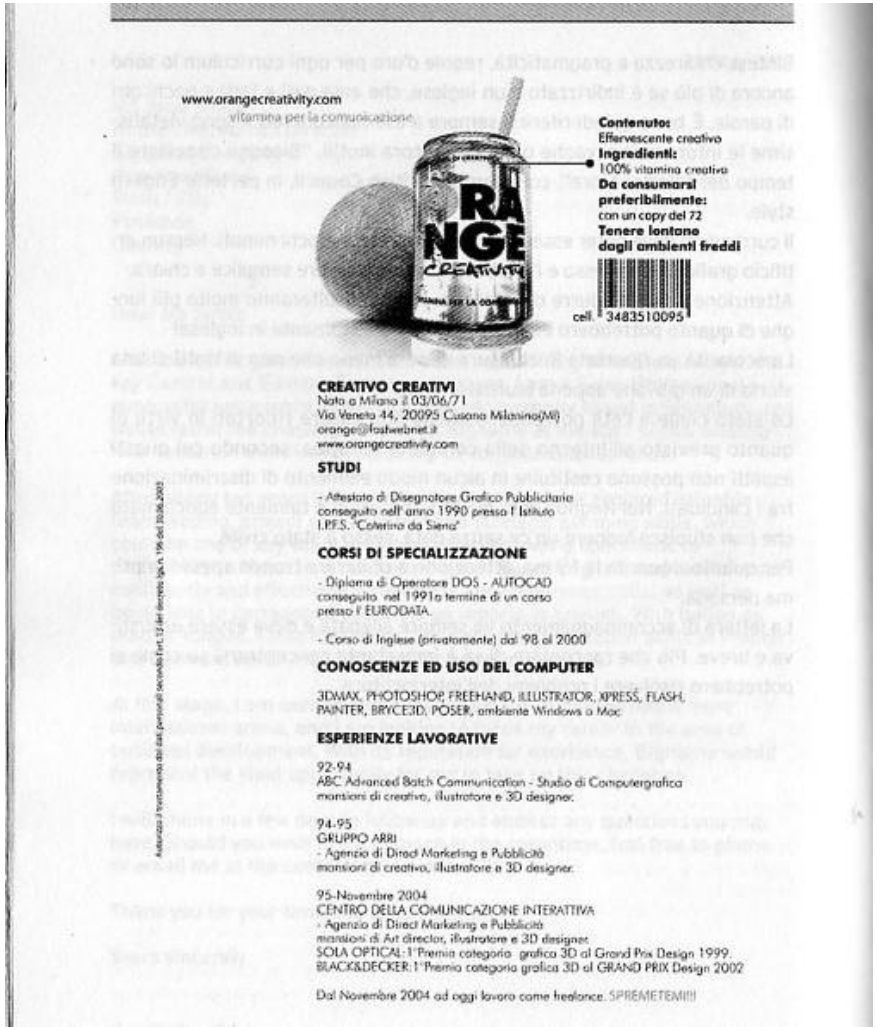
INCLINAZIONI PERSONALI

Giocatrice professionista di pallavolo (al momento ferma)

Pavia, 12 giugno 2007

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del d.l. 196/2003

Esempi: Cv per stage



www.orangecreativity.com
vitamina per la comunicazione

Contenuto:
Effervescente creativo
Ingredienti:
100% vitamina creativa
Da consumarsi preferibilmente:
con un copy del 72
Tenere lontano dagli ambienti freddi

cell. 3483510095

CREATIVO CREATIVI
Nato a Milano il 03/06/71
Via Veneto 44, 20095 Cusano Milanino(MI)
orange@fastwebnet.it
www.orangecreativity.com

STUDI

- Attestato di Disegnatore Grafico Pubblicitario conseguito nell'anno 1990 presso l' Istituto I.P.F.S. "Caterina da Siena"

CORSI DI SPECIALIZZAZIONE

- Diploma di Operatore DOS - AUTOCAD conseguito nel 1991a termine di un corso presso l' EURODATA.

- Corso di Inglese (privatamente) dal '98 al 2000

CONOSCENZE ED USO DEL COMPUTER

3DMAX, PHOTOSHOP, FREEHAND, ILLUSTRATOR, XPRESS, FLASH, PAINTER, BRYCE3D, POSER, ambiente Windows o Mac

ESPERIENZE LAVORATIVE

92-94
ABC Advanced Batch Communication - Studio di Computergrafica
mansioni di creativo, illustratore e 3D designer.

94-95
GRUPPO ARRI
- Agenzia di Direct Marketing e Pubblicità
mansioni di creativo, illustratore e 3D designer.

95-Novembre 2004
CENTRO DELLA COMUNICAZIONE INTERATTIVA
- Agenzia di Direct Marketing e Pubblicità
mansioni di Art director, illustratore e 3D designer.
SOLA OPTICAL: 1°Premio categoria grafica 3D al Grand Prix Design 1999.
BLACK&DECKER: 1°Premio categoria grafica 3D al GRAND PRIX Design 2002

Dal Novembre 2004 ad oggi lavoro come freelance. SPREMETEMI!!!

Autorizzo il trattamento dei dati personali secondo l'art. 13 del decreto lgs. n. 196 del 30.06.2003

Esempi: Cv creativo

PRIVATE BANKER

CURRICULUM VITAE
Mario Rossi

Luogo di nascita:	Milano
Data di nascita:	1967
Residenza:	Piazza delle Betulle, 43
Stato civile:	coniugato
Recapiti telefonici:	(cell) 123 4567890
E-mail:	ttl@ff

STUDI EFFETTUATI

Giugno 1991 — Laurea in Economia

FORMAZIONE PROFESSIONALE

Svolti negli anni molti corsi di formazione interni, tra cui:
- Corso base titoli e avanzato
- Corso derivati
- La concessione del credito e la legge sul fallimento
- Elementi di marketing e tecniche di vendita
- La relazione con il cliente
- La relazione con clientela Vip e Private
- Principi di macroeconomia e politica economica
- Analisi di portafoglio
- Pianificazione fiscale e successoria
- Wealth Management

POSIZIONE ATTUALE

Nov 2000 – Oggi — **Primario Istituto di Credito Italiano, Milano**
Relationship Manager

INQUADRAMENTO ATTUALE

Contratto:	CCNL del Credito, QD4
Retribuzione lorda:	42 K€ parte fissa 15 K€ parte variabile 9 K€ bonus legato al patto
Bonus aziendali:	Rimborsi spese su ristoranti e km, telefonino e pc portatile, Fondo di previdenza integrativa e Polizza sanitaria, Ticket restaurant
Patto:	Sì, patto di non concorrenza sottoscritto nel 2001, vincolo per due anni, sulla Lombardia; bonus pari a 9K€ bonus legato al patto, penale pari a circa 170K€ (pari a restituzione importo del bonus + 7 volte importo lordo percepito negli ultimi 2 anni)

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Nov 2000 – Oggi: **Primario Istituto di Credito Italiano, Milano**
Relationship Manager

Dipendenza gerarchica: Capo Area Nord Italia Private
Nel corso del 2000, in concomitanza con la segmentazione della clientela e dell'identificazione di un *target* di clientela *private*, il candidato viene chiamato a partecipare alla fase di *start-up* del progetto – in un *team* originario di 10 colleghi, oggi cresciuto complessivamente a circa 110 Private Banker Manager.
In collaborazione con la società Alpha, segue in particolare gli aspetti organizzativi e normativi, la standardizzazione delle dotazioni e delle *location*, la codifica delle mansioni da svolgere e quelle da mantenere appannaggio delle filiali e i rapporti con le stesse, la progettazione di *team* dedicati per il supporto ai *private banker*, l'individuazione dei referenti interni inerenti il risparmio gestito, la fiduciaria, la rete estera e l'area tributaria.
Viene attivamente coinvolto nella selezione di sistemi di informativa finanziaria via internet, nella creazione di prodotti dedicati alla clientela *private* e nella fase iniziale di creazione di programma di analisi e presentazione dei portafogli alla clientela.
Dal luglio 2001, terminata la fase di *start-up*, dipende gerarchicamente dal Capo Area Nord Italia Private.

Attualmente, gestisce un portafoglio di 187 mln €, derivante per buona parte dai portafogli dei clienti più facoltosi e meno facilmente gestibili per esigenze e competenza, distribuito su 33 *dominus* (gruppi familiari), dei quali i primi 4 arrivano ad aggregare oltre 3/5 del totale e di cui almeno 10 possono essere considerati UHNWI.
Tali masse sono al 40% allocate su prodotti di risparmio gestito (fondi, GPF e Hedge), quasi assenti prodotti strutturati e di Wealth Management.
Geograficamente, i clienti risiedono – oltre che in Milano – a Bergamo, Varese, Monza.
I clienti (circa 1/3) hanno esigenze *corporate* e *large corporate* e alcuni vengono seguiti per il tramite di colleghi *Corporate*, quando non direttamente dalla *holding*.

Ha un patto di non concorrenza con la propria banca.

Esempio Cv: area finanza