Юридическая работа
в кредитной организации
Методический журнал

Издание: Юридическая работа в кредитной организации **№2/2024**

Резюме юриста: знакомство до встречи



Евгения Червец *адвокат, управляющий партнер юридической фирмы Chervets.Partners, консультант Исследовательского центра частного права им. С.С. Алексеева при Президенте РФ*



Полина Карпова *стажер юридической фирмы Chervets.Partners*

Резюме юриста — это первый этап отбора кандидатов работодателем. От формы и содержания резюме зависит, получит соискатель приглашение на интервью или нет. В статье — необходимый минимум знаний для подготовки хорошего юридического резюме, а также советы, как увеличить шансы юриста на прохождение данного этапа.

Чтобы соискатель дошел до финального интервью с руководителем (лицом, принимающим решения), рекрутеры просматривают несколько десятков (а бывает, и сотен) резюме[1]. Поэтому важно уметь себя презентовать, обратить на себя внимание. Сделать это можно именно благодаря грамотно составленному резюме.

Что важно для работодателя?

Своим примером делится Екатерина Скаженик, эксперт по выстраиванию систем обучения и развития персонала, executive-коуч и карьерный консультант Московской школы управления «Сколково»: «Когда я подбираю людей в свою команду, принципиальное значение имеют два момента. Первый — совпадение по ценностям. Это вопрос доверия: я должна быть уверена, что на ценностные вещи в процессе работы мы будем смотреть одинаково. Второй — желание учиться, пробовать новое, независимо от возраста»[2].

Сергей Королев, старший вице-президент и директор Правового департамента Ренессанс Банка, считает, что 50% успеха зависит от того, насколько кандидат впишется в корпоративную культуру

юридической службы и банка. Связанные с этим вопросы задаются только на собеседовании. В большинстве случаев сразу понятно, подходит ли кандидат или нет. Эти вопросы должны быть прояснены на этапе собеседования с обеих сторон, чтобы потом не было недопонимания и завышенных ожиданий.

По данным исследования, проведенного WE TALK PRO в 2023 г., большинство респондентов считают важным, что юрист при составлении резюме «заботился о том человеке, кто будет читать резюме».

Многие работодатели обращают внимание на структуру резюме. Она может сказать о том, насколько хорошо кандидат владеет базовыми программами Microsoft Word или Excel.

Названное исследование показало, что при изучении резюме как документа работодатели в первую очередь ориентируются на следующее:

— внешний вид резюме (оно не должно быть перегружено информацией, не должно быть слишком длинным);

— «бесшовное» оформление (единый шрифт, единый кегль, одинаковые отступы);

— сохранение хронологии (обучение, работа в компаниях, повышение квалификации);

— наличие или отсутствие фотографии.

В отношении фотографии известны разные мнения. Однако представляется, что в конкурентных условиях хороши все доступные способы заявить о себе, и фотография, транслирующая профессионализм кандидата, имеет право на существование.

Характеристика резюме юриста

Руководитель юридического отдела SuperJob Елена Галкина отмечает в упомянутом исследовании, что резюме юриста является своего рода маркетинговым предложением, в котором «товар» — это сам кандидат и его способности. Юристу нужно поставить себя на место маркетолога и подумать, как его резюме будет выглядеть со стороны, захотят ли специалиста с таким набором личных качеств и знаний увидеть в составе команды. Однако это не означает, что нужно в прямом смысле «продавать» себя на рынке труда, — это означает лишь то, что в процессе составления резюме юристу нужно представить себя не только как подходящего кандидата на должность, но и как человека, умеющего логически мыслить, обрабатывать информацию и структурировать ее.

Резюме юриста включает в себя совокупность всех тех знаний, которые кандидат получил в процессе учебной или профессиональной деятельности. Подразумевается получение профильного образования, стажировки (для более молодых специалистов), прохождение курсов или повышения квалификации либо наличие опыта работы.

С точки зрения Сергея Королева, соответствующий вакансии опыт — это главное. Если юрист уже имеет опыт в той области, на которую ищут сотрудника, то это уже половина успеха. Образование важно только для молодого специалиста, у которого нет опыта.

Инна Алпаидзе, директор и руководитель юридической практики рекрутингового агентства Staffwell, рекомендует указывать достижения на каждом конкретном месте работы, не превышать объем в четыре страницы и если дополнять резюме фотографией, то только профессиональной[3].

Евгений Николаенко, частнопрактикующий юрист, советует вместо простого перечисления обязанностей выделить основные области экспертизы (например, корпоративное право, земельное право, интеллектуальная собственность), привести краткое описание роли в проектах (например, участие в составлении и анализе контрактов или Due Diligence недвижимости) и обозначить конкретные достижения (например, «помог снизить судебные издержки на 20% за год»). Когда у работодателя много кандидатов и ограничено время на оценку резюме, он прежде всего будет выбирать те, которые легко читаются, структурированы и содержат ключевые сведения о кандидате. Плохо или небрежно оформленное резюме отпугнет потенциальных работодателей.

Содержание и особенности резюме юриста

Единого шаблона не существует, однако можно выделить пункты, которые обязательно должны присутствовать в резюме. Профессия юриста относится к экспертным профессиям, для которых качество, глубина и актуальность образования являются первоосновой. Поэтому пункт 1 (не обязательно по очередности, но по смыслу) — образование.

Раздел об образовании не исчерпывается первым высшим образованием. Магистратура, аспирантура, образование в иностранных юрисдикциях, бизнес-образование являются важными преимуществами кандидата.

Перспективными направлениями дополнительного образования для юристов считаются ведение переговоров, юридический дизайн, ораторское мастерство, финансовая грамотность и психология. В последнее время приобрели популярность программы, развивающие управленческие компетенции юристов (например, реализуемые на базе НИУ ВШЭ «Лидерство в юридической функции: практический курс для руководителей»[4] и «Предпринимательство и стратегическое управление в юридическом бизнесе»[5]).

Высшая школа — не только про аудиторные занятия. Соискатель оценивается по вовлеченности в такие активности, как конкурсы, конференции, волонтерские программы, стажировки и пр. Немаловажно и то, в каких деловых сообществах состоит кандидат. Членство в сообществах является полезным дополнением к экспертному портфолио, поскольку говорит о нашей активности, открытости, вовлеченности, демонстрирует окружение, которое в свою очередь много «рассказывает» о нас самих[6].

То, насколько сильно работодатели обращают внимание на вуз, зависит от количества лет работы кандидата. Если у работника до 5 лет опыта, оконченный вуз учитывается чуть ли не в первую очередь. Данные упомянутого исследования WE TALK PRO говорят о том, что по мере накопления профессионального и жизненного опыта значимость места получения первого высшего образования снижается.

«Долгое время, формируя свою команду, я ориентировалась в первую очередь на основательность образования, умение находить решения нестандартных и сложных правовых ситуаций. Сейчас мне все больше кажется, что та самая неуловимая химия отношений и, что еще важнее, общие ценности играют действительно определяющую роль в совместной работе», — признается Евгения

Червец в альманахе The Lawyer x Soft Law[7].

Ключевым критерием в резюме является опыт работы. По нему работодатель понимает, в каких компаниях вы работали, что входило в ваш объем обязательств, кем было представлено ваше руководство и в каком правовом поле вы оперировали. При описании предыдущего опыта работы необходимо делать выжимку из всех тех рабочих вопросов, которые вам удалось решить. Следует обозначить основные направления деятельности на каждом месте работы, а также привести примеры конкретных достижений. Немаловажно будет отметить и завершенные вами проекты или вовлеченность в проекты компании в целом.

Выделяются резюме, в которых кандидатам удается описать свой опыт не с точки зрения процесса, а через призму достигнутых результатов. Высший пилотаж — капитализировать результаты, представив конкретные финансовые показатели, достигнутые по итогу работы. Чем выше позиция, на которую претендует кандидат, тем большее значение имеют цифры.

Качество юридической экспертизы сложно оценить до начала работы с конкретным экспертом. Поэтому в профессиональной среде используются внешние маркеры верификации уровня юриста: ученые степени, публикации, выступления на конференциях, публичные лекции, рейтинги и иные награды. Признание в профессиональном сообществе — неотъемлемая часть резюме юриста.

Персонализация резюме

Распространенная ошибка — сделать универсальное резюме и направлять его во все организации без изменений. Шаблонные резюме изначально имеют невысокий шанс на успех. Совсем по-другому выглядит соискатель, заранее изучивший профиль компании и соответственно скорректировавший резюме. К каждой деловой встрече мы готовимся — изучаем информацию о своем визави. Почему же, направляя резюме, мы не проводим такую подготовку? В юридической среде действует принцип «знай своего клиента». Знать своего «собеседника» (пусть и заочного) — это «вежливый тон» делового общения.

Сергей Королев рекомендует кандидату внимательно изучить требования к вакансии, уточнить их, если необходимо, у рекрутера и обязательно сделать акцент в резюме на тех требованиях, которые нужны банку на конкретной позиции.

Нужно ли указывать желаемую зарплату в юридическом резюме?

В последние годы работодатели видят все больше резюме, в которых изначально указана ожидаемая заработная плата. Конечно, в таком случае работодателю проще понимать, совпадают ли возможности компании и ожидания кандидата. Однако, как показывает исследование WE TALK PRO, обозначение зарплаты на этапе подачи резюме — преждевременный шаг, поскольку кандидат не получил обратной связи от работодателя о функционале и иных условиях, которые неразрывно связаны с размером и структурой оклада.

Сопроводительное письмо

Отправляя потенциальному работодателю лишь один документ — резюме, вы теряете возможность сказать о себе больше — в сопроводительном письме. С одной стороны, это более свободный формат, где можно раскрыть себя как личность, показать свой слог, живой язык. С другой — это то самое место, где читатель поймет, почему именно он стал адресатом вашего сообщения, почему именно с ним кандидату хотелось бы работать и что получат обе стороны от этого сотрудничества.

Евгений Николаенко предлагает в процессе поиска работы обратить внимание на альтернативные методы привлечения внимания потенциальных работодателей, отличающиеся от обычных подходов, таких как использование джоббордов (HeadHunter и иных). Один из таких методов — это обращение с индивидуальным сопроводительным письмом на сайтах интересующих вас компаний. Можно искать лиц, принимающих решения, в социальных сетях и далее связываться с ними.

Что может выделить резюме — квинтэссенция нашего опыта:

— профессиональная фотография, транслирующая экспертность;

— вводный абзац, емко и четко определяющий специализацию и опыт;

— результаты предыдущей работы в цифрах;

— системность образования и регулярное повышение квалификации;

— дополнительные навыки в сфере технологий, экономики, управления, психологии;

— знание иностранных языков;

— признание в профессиональном сообществе;

— рекомендация лидера мнений.

Рекомендательные письма

Будьте уверены, что перед встречей или принятием итогового решения компания наведет о соискателе справки. Обычно обращаются к преподавателям, одногруппникам, бывшим коллегам и работодателям. Не имеет значения, что вы не указали их имена и контакты в резюме. Профессиональный мир очень узок. По названию вуза и году выпуска можно легко определить окружение, в котором учился кандидат, по названию компании и подразделения — круг коллег.

В связи с этим имеет смысл «направить» потенциального работодателя к вашему рекомендателю

(рефери). Кто может им выступить? Во-первых, это человек, в котором вы уверены. Во-вторых, он должен иметь репутацию и вес в сообществе и для конкретного работодателя. Рекомендательные письма могут быть приложены к резюме, на них может быть дана ссылка. Однако с учетом ценности персонального (живого) подхода как тренда кажется наиболее вежливым указать имена и контакты рекомендателей, предоставив читателю резюме шанс самостоятельно связаться с экспертами и задать вопросы о кандидате.

Поиск через рекрутера (хантера)

«Хантеры находят тех, чьи резюме отсутствуют в открытом доступе. Часто такие потенциальные кандидаты работу не ищут. Заинтересовать редкую птицу предложением — одна из задач хантера»[8].

Зачем компании привлекают специалиста по подбору кадров? «Во-первых, не все руководители обладают навыками подбора персонала и проведения интервью. У кого-то это получается, у кого-то нет. Во-вторых, время — деньги. Одно дело — выбрать из двух вполне подходящих кандидатов, а другое — выбрать этих двух кандидатов из 20 или более резюме»[9].

О взаимодействии с рекрутерами говорит Елена Баринова, эксперт по поиску старшего юридического персонала и стратегическому консультированию, карьерный наставник и коуч: «Если вы хотите эффективно продвигаться с помощью хедхантеров, отношения с ними нужно строить. От того, как вас увидит хедхантер, насколько он поймет, что вы можете и что вам интересно, будет зависеть то, кому и как он будет вас представлять. Насколько будет сам уверен в вашей кандидатуре. Поэтому ваша задача максимально продемонстрировать профессионализм, функциональность, преимущества и потенциал. Вы также можете помочь хедхантеру увидеть возможную синергию применительно к позиции, которую будете обсуждать. Если позиция не ваша, рекомендуйте кандидатов — рекрутер будет вам признателен»[10].

Готовь сани летом

Резюме должно быть не только у юриста, находящегося в поиске работы. Каждому специалисту имеет смысл вести портфолио, дополняя его фактами по мере карьерного роста: новая публикация, значимая победа в проекте, рейтинг — записываются в портфолио. Оно всегда наготове, чтобы направить организаторам конференции, партнеру перед встречей, клиенту в рамках переговоров о принятии поручения… Конечно, для каждого случая будет свой формат, но делать новое резюме легче и быстрее, если есть актуальная основа. Готовить резюме в стрессовых условиях и спешке — риск упустить важное и не раскрыть все свои таланты.

Примечания

1. Скаженик Е., Червец Е. Охотницы за головами // Альманах The Lawyer x Soft Law. 2023. С. 113–116.

2. Там же.

3. Скаженик Е., Червец Е. Охотницы за головами // Альманах The Lawyer x Soft Law. 2023. С. 116.

4. https://www.hse.ru/edu/dpo/691563792

5. https://www.hse.ru/edu/dpo/883049278

6. Интервью Евгении Червец телеграм-каналу «Юридический продюсер» (https://t.me/producerinlaw/155).

7. Скаженик Е., Червец Е. Охотницы за головами // Альманах The Lawyer x Soft Law. 2023. С. 113–116.

8. Скаженик Е., Червец Е. Охотницы за головами // Альманах The Lawyer x Soft Law. 2023. С. 113–116.

9. Там же.

10. Там же.