

DEN GODE ANSØGNING ÅBNER DØRE

Hvor cv'et med dine relevante kompetencer og kvalifikationer får dig med i bunken med interessante kandidater, er det ansøgningen, der skal overbevise modtageren om, at du skal til jobsamtale. Målet med ansøgningen er nemlig ikke jobbet, men samtalen.

Se to gode eksempler på ansøgninger sidst i kapitlet.

Cv vs. ansøgning

Du kan ikke vide, om det er dit cv eller din ansøgning, der bliver læst først. Det mest almindelige er, at private virksomheder læser dit cv først. I den offentlige sektor er der derimod en tendens til at læse ansøgningen først. Konklusionen er, at både cv og ansøgning skal være lige i skabet. Nu fokuserer vi på ansøgningen.

(Rekrutteringsanalysen 2012)

Opfordret vs. uopfordret

Indholdet her i kapitlet kan du både bruge til uopfordrede ansøgninger og til de ansøgninger, du målretter opslåede stillinger. Der er dog den forskel på de to typer ansøgninger, at du ved de opslåede jobs bør analysere annoncen (mere om det senere i kapitlet), og at du på forhånd har mere viden om den jobfunktion, du forventes at udfylde. Dermed er du også mere bundet, når du søger en stilling, der er slået op.

På næste side får du en nærmere sammenligning af de to slags ansøgninger.

Ansøgning til annonceret job	Uopfordret ansøgning
Virksomheden er bevidst om deres behov for ny medarbejder.	Virksomheden har ikke formidlet et behov for en ny medarbejder.
Derfor skal du "kun" overbevise om, at du er den rette.	Derfor skal du både overbevise modtageren om, at der er et behov – og at du er den rette til at opfylde det.
Ring til virksomheden, og stil gode spørgsmål til annoncen og jobbet – så kan du bedre skrive en skarp ansøgning.	Ring til virksomheden, og stil gode spørgsmål til behov og udfordringer – så kan du bedre skrive en skarp ansøgning.
Analysér annoncen, så du kan ramme det faglige match mellem jobbeskrivelsen og dine kompetencer.	Foretag en analyse af modtagerens behov, og skriv på den baggrund en skarp og matchende kompetencebeskrivelse.
Din motivation skal i høj grad være rettet mod virksomheden og jobfunktionen.	At du søger uopfordret, er i sig selv et tegn på din motivation og drivkraft. Men fortæl hvorfor du søger job i netop denne virksomhed.
Det personlige match skal være vedkommende.	Det personlige match skal være vedkommende
Det lille "ekstra krydderi" er vigtigt.	Det lille "ekstra krydderi" er vigtigt.
	Ansøgningen skal være kortere, skarpere og meget præcis. Den kommer uventet, og den værdi, du kan tilføre, skal derfor være meget tydelig.

Jobbet er ikke for din skyld!

Når du skriver en ansøgning, er det vigtigt, at du hele tiden har virksomheden i centrum. Du kan skrive efter følgende regel: Virksomheden skal ansætte dig for deres skyld. De skal ikke ansætte dig for din skyld.

Hvis du for eksempel skriver: *Jeg finder jeres virksomhed spændende, da den passer godt til mine ønsker og karriereplaner*, skriver du i en "ansæt mig for min skyld"-terminologi.

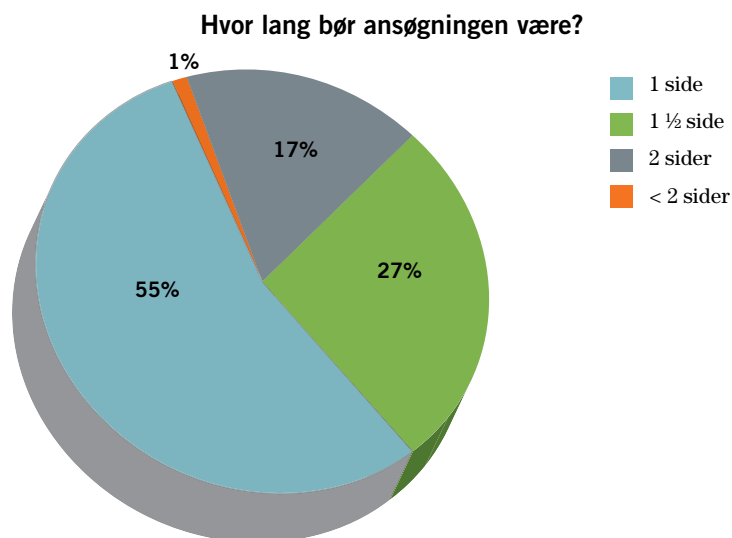
Lad os se på et andet eksempel: *Jeg finder jeres virksomhed spændende, fordi jeres hjertesag med bevarelsen af ecuadoriansk Amazonas kan støttes af mit speciale. Jeg kan bidrage med indblik i problematikken vedrørende udvinding af naturressourcer i Amazonas i forhold til oprindelige folk.*

Her er vi ovre i en "ansæt mig for jeres skyld"-terminologi.

Du har kun én side

Du har én side til at skrive din ansøgning, uanset om det er opfordret eller uopfordret. Det er lidt firkantet sagt, men de fleste arbejdsgivere ønsker, at du – af respekt for deres tid – formulerer din ansøgning på én side:

Fra Rekrutteringsanalysen 2012:



Ansøgningen har to vigtige komponenter

Din ansøgning skal beskrive, hvordan du matcher jobbet og virksomheden. Og så skal den indeholde en skarp og original motivation. Det kræver uddybning.



Fakta

Når virksomheder vurderer en ansøgning, vægter de det faglige match højest. Det svarer 72 procent af arbejdsgiverne. Dernæst følger motivationen med 60 procent. Det personlige match vægtes kun som et af de to vigtigste parametre i 41 procent af virksomhederne.

(Rekrutteringsanalysen 2012)

Det faglige match i en opfordret ansøgning

Hvordan du fagligt matcher jobbet, er altså det vigtigste element i din ansøgning. I det faglige match beskriver du, hvordan du lever op til de krav, der er i annoncen. Forudsætningen for et velbeskrevet fagligt match er en annonceanalyse.

Annonceanalyse

Når du analyserer annoncen, kan du med fordel bruge en overstregningstusch til at markere de krav i stillingen, som annoncen nævner. Vi kalder det need-to-have-kompetencer. Det kan eksempelvis være kompetencer i Excel, projektlederkompetencer eller et vist antal års erfaring fra branchen. Læs annoncen flere gange for at finde frem til need-to-have-kompetencerne.

Når de er identificeret, skal du læse annoncen igen og se efter det, som hedder nice-to-have-kompetencer. Det kan være, at der står *erfaring med at udarbejde præsentationer i PowerPoint er en fordel, men ikke et krav*, eller *det er en fordel, hvis du har egen bil*. Selvom det ikke er en egentlig kompetence, så hører bilen pludselig til familien med nice-to-have-egenskaber. Markér nice-to-have-kompetencerne med en anden farve.

Du kan afslutte analysen med at skrive need-to-have og nice-to-have ned på et papir, og herefter er du klar til at se på, hvordan du matcher det, virksomheden gerne vil have.



ØVELSE

Find en jobannonce – gerne et job, som du vil søge.

Markér de tre vigtigste krav til kandidaterne. Og find tre ting, som arbejdsgiveren gerne vil have, men ikke kræver.

Den gode ansøgning starter i telefonen

Når du skriver en ansøgning til et annonceret job, skal du huske, at jobannoncen er arbejdsgiverens ønskeseddel. Og måske en ønskeseddel, der ikke har det hele med. Du bør stille spørgsmål til annoncen, med mindre jobbeskrivelsen står lysende klart. Kontakt derfor virksomheden med nogle få gode og relevante spørgsmål, inden du søger jobbet.

Gevinsterne ved at gøre det er:

- at du får mere viden om, hvad virksomheden lægger vægt på, og dermed mere viden om, hvad du skal prioritere højt i din ansøgning.
- at du måske kan mærke, om der er en formel eller uformel tone.
- at du bliver synlig og viser din interesse for jobbet.

Gode og dumme spørgsmål

Gode spørgsmål:

- *Er der nogle af de beskrevne kompetencekrav, som I lægger mere vægt på end andre?*
- *Hvad er succeskriteriet efter seks eller tolv måneder? (Fremgår sjældent).*
- *Når I spørger efter tre-fem års erfaring, hvad lægger I så i det? Vil I uddybe, præcist hvilken erfaring I søger mest (branchekendskab, arbejdsprocesser, andet)?* Bring eventuelt din egen erfaring på bane her – og spørg tilbage, om din beskrevne erfaring lyder relevant i forhold til deres ønsker.
- *Ud over de opgaver, stillingsopslaget oplyser, er der så andre udfordringer, som den kommende medarbejder først og fremmest skal tage fat på?* Spørgsmålet er endnu mere relevant, hvis de primære udfordringer ikke fremgår af annoncen.
- Hvis annoncen har formuleringer som *højt til loftet, fri omgangstone* eller lignende, kan du eventuelt spørge ind til, hvad der menes.
- Spørg til de ting, du mangler for at skrive en god ansøgning.

Husk at være nysgerrig og venlig, når du stiller spørgsmålene. Du skal hverken være overlegen eller underdanig.

Dumme spørgsmål (ja, de findes):

- Alle spørgsmål, hvor du selv kan læse dig til svarene.
- Spørgsmål om løn.
- Spørgsmål, som du ikke helt selv ved, hvorfor du stiller – altså hvor du ikke ved, hvor du vil hen med spørgsmålet, og hvad du skal bruge svaret til.

Tænk på, at et spørgsmål skal stilles ud fra en reel nysgerrighed og give afklaring og/eller anledning til dialog.



Fakta

80 procent af virksomhederne synes, at det er en god idé, at jobansøgere kontakter dem, inden de søger en opslået stilling – hvis de vel at mærke stiller relevante spørgsmål! (*Rekrutteringsanalysen 2012*)

Denne oplysning kan du se som en invitation. At henvende dig er en perfekt strategi til at kvalificere din ansøgning generelt, og ikke mindst afsnittet om din motivation for at søge jobbet.

Beskriv det faglige match

Du skal være helt specifik og konkret, når du beskriver, hvad du kan løfte af arbejdsopgaver. Det kræver, at du dykker ned i dine kompetencer og forholder dig til, hvad du kan, og hvordan du kan bruge det specifikt i denne jobfunktion. Hvis du via din erhvervs erfaring har arbejdet med det samme, som beskrives i jobfunktionen, er det stadig dit ansvar at få tydeliggjort matchet.

Hvis din profil er en smule skæv i forhold til matchet, men du tidligere har arbejdet med noget sammenligneligt, er det dit ansvar at vise, hvordan dine kompetencer fra et andet job kan bruges konkret. Du skal skære det ud i pap – forudsæt ikke, at læseren selv regner den ud.

Husk, at du kan hive essensen ud fra STAR-modellen læs om STAR-modellen i kapitlet om *kompetenceafklaring*. I ansøgningseksemplerne kan du se eksempler på gode match-beskrivelser.

Det faglige match i en uopfordret ansøgning

Når du søger uopfordret, er du mindre bundet og kan derfor lidt friere fortælle, hvilke kompetencer du kan tilføre – og hvilken værdi det vil have for virksomheden. Det er ikke sikkert, at du kan beskrive et fagligt match, da der sandsynligvis ikke er noget at matche ansøgningen op imod.

Til gengæld er det i den uopfordrede ansøgning enormt vigtigt, at du via en intro og en klar motivation (med fokus på, hvorfor du henvender dig) går videre til en kort kompetencepræsentation for til sidst at beskrive eller vurdere virksomhedens værdi ved at ansætte dig.

Prikken over i'et – både i opfordrede og uopfordrede ansøgninger

Det ekstra krydderi er naturligvis, at du kan tilbyde noget, som virksomheden har behov for, men som de ikke selv har formuleret et behov for. Altså noget, der ligger ud over det forventede eller det bevidste. Det kan være en personlig interesse eller en selvlært kompetence – for eksempel:

Jeg har solid erfaring i konflikthåndtering og har i mange situationer fungeret som mægler og mediator.

Eller: Min familie har et stort økologisk landbrug, hvilket betyder, at jeg har erhvervet mig grundig viden om økologi og bæredygtighed.

Eller: Jeg er Excel-høj, hvilket betyder, at jeg kan udvikle stærke arbejdsredskaber, optimering af arbejdsprocesser og lignende.

Men du skal være opmærksom på, at det altid rummer en risiko for at blive vurderet irrelevant af modtageren. Derfor skal du føle dig ret sikker på, at det vil give dig plus.

Motivationen: Er du forelsket?

Hos en af Danmarks største virksomheder, Post Danmark, er motivationen i ansøgningen det første, der nærstudies i screeningen af kandidater:



Når jeg vurderer kandidater til jobs hos os, er det første jeg ser efter en god, klar motivation i ansøgningen. Og ja, man kan godt blive frasorteret alene på en ringe eller "kønsløs" motivation. Jeg har brug for mennesker, der har gjort sig en seriøs tanke om at arbejde hos os.

Hans Erik Nielsen, HR Direktør, Post Danmark

Nu bevæger vi os altså fra det faglige match over til det, som for de fleste arbejdsgivere er det næstvigtigste i din ansøgning: Motivationen. I motivationsafsnittet har du mulighed for at brænde igennem og gøre din ansøgning personlig – ja, ligefrem passioneret.



Fakta

Den bedste måde at overbevise modtageren om, at du er motiveret for jobbet, er ved at beskrive din motivation for den konkrete jobfunktion. Det svarer 88 procent af virksomhederne.

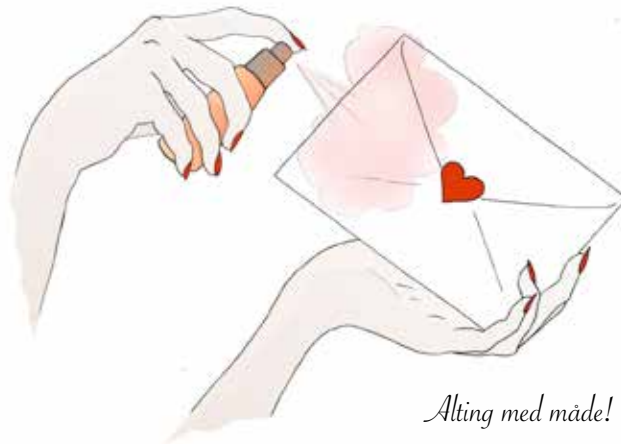
(Rekrutteringsanalysen 2012)

Forskellen på en godt skrevet og en mindre godt skrevet motivation ligger ofte i, hvor præcist motivationen rammer jobbet og virksomheden. Kan man erstatte virksomhedens navn med konkurrentens, uden at din tekst taber mening, så er motivationen ikke helt oppe at ringe.

Din motivation må gerne rumme to dele: Beskriv, hvilke elementer af jobbet der giver dig særligt høj arbejdsglæde, og hvorfor valget er landet på netop denne virksomhed.

Der vil altid være en usikkerhed hos arbejdsgivere, der læser ansøgninger til opslåede stillinger. Usikkerheden går først og fremmest på, om du reelt ønsker jobbet og opgaverne – og om du ønsker at være en del af virksomheden, eller om din motivation i højere grad er at komme væk fra noget andet. Arbejdsgivere er sjældent interesserede i at være dem, som (lettere tilfældigt) er blevet en del af din søgning væk fra noget andet.

Prøv at sammenligne din motivation med forelskelse. Ingen vil have standardsvar og floskler eller en fornemmelse af, at forelskelsen lige så godt kunne gælde en anden. Husk, at arbejdsgivere er mennesker. De vil gerne vide, hvorfor netop de er blevet valgt. Og hvorfor du har valgt at søge netop denne jobfunktion.



Alting med måde!

Motivationen skal altså besvare følgende spørgsmål:

- Hvorfor vil du virksomheden?
- Hvor vil din arbejdsglæde komme fra i jobbet?
- Og, hvis der er tale om et brancheskifte, hvorfor vil du så denne branche?

Motivationen og din ønskeliste

At beskrive din motivation for at søge et job lyder måske banalt – men det er vores erfaring, at mange støder på vanskeligheder i denne del af ansøgningen. Derfor kan det være en rigtig god idé at arbejde med en ønskeliste, som beskriver, hvad dit drømme-job indeholder (se også kapitlet *Hvad vil du?*). Hvis der er mange punkter på listen, skal du overveje, hvilke punkter der betyder mest. Det er ret sandsynligt, at du ikke kan få opfyldt alle ønskerne, så overvej, hvad der som minimum skal være til stede, for at du er glad og tilfreds.

Brug derefter listen, når du leder efter job, uanset om du vil ansøge opfordret eller uopfordret. I de situationer, hvor du kan se et match mellem dine ønsker og en stilling eller en virksomhed, kan du bruge ordene fra din liste i motivationsafsnittet.

Det er vigtigt, at ønskelisten ikke bliver en begrænsning for dig, fordi du skal have opfyldt urealistisk mange eller alle dine ønsker, før du vil søge et job.

Metoden med en ønskeliste er god, fordi du tænker positivt på dine ønsker, og fordi du derigennem får oplevelsen af, at valget er på din side.

Det personlige match

Det personlige match er for de fleste arbejdsgivere det tredjevigtste i din ansøgning. For at vise det personlige match skal du beskrive de af dine personlige kompetencer, som du mener, passer godt til virksomheden, afdelingen eller jobbet. Måden, du formidler det personlige match på, er meget afhængig af den branche, du søger job i. Generelt kan der være en tendens til, at det personlige match betyder mere i pleje-, omsorgs- og servicebrancherne.

I mange tilfælde skal du ikke skrive et selvstændigt afsnit om det personlige match, men blot flette det ind, hvor det passer bedst.

Pas dog på: I ni ud af ti tilfælde ender beskrivelsen af de personlige egenskaber med at blive helt intetsigende. Det er for eksempel for overordnet, hvis du skriver, at du er *fleksibel, kreativ og omstillingsparat*. Her vil du dele selvopfattelse med 90 procent af ansøgerfeltet. Det er ikke sikkert, at læseren af din ansøgning vil reagere negativt, men barometeret vil formentlig heller ikke slå positivt ud, og der er en risiko for, at læseren mister sit fokus.

Skal du høste pluspoint, kan du vælge at fortælle, hvordan du helt konkret er fleksibel: *I mit nuværende job udarbejder jeg både præsentationsmateriale til direktøren, holder kundemøder og står for indretningen af afdelingen*. Det er også en god idé at finde synonymmer og benytte disse i stedet for de mere klassiske tillægsord.

Indledning og afslutning: En dynamisk duo

Overskrift eller emnelinje skal ikke **ose af sex**, men af...

Se, dér fik vi forhåbentlig skærpet din opmærksomhed – og det er netop det, en overskrift skal.

Lad derfor være med at skrive en kedelig overskrift på din ansøgning. Hvis du for eksempel skriver, at din ansøgning vedrører stillingen som..., så ligner din overskrift nok mange af de andres. Samtidig kan læseren af ansøgningen nemt putte dig ned i en kasse med overskriften *traditional*.

Tænk over, at din læsers opmærksomhed er stærk i begyndelsen af ansøgningen, og at du kan skabe en positiv reaktion allerede der. Sørg for, at din overskrift fænger og samtidig fortæller om dine kvaliteter som ansøger.

Et par eksempler:

- Forretningsorienteret rådgiver med bredt netværk i dansk erhvervsliv.
- Passioneret madglad kommunikator med ambitioner.
- Stabil og erfaren chauffør for verdens bedste byggemateriale.
- Kort, klart og klikbart.

Pas på, at overskriften ikke bliver for lang, eller at du ikke efterfølgende kan indfri de forventninger, den skaber hos læseren.

Den klassiske indledning *jeg tillader mig hermed...* er høflig, men fanger sjældent læseren. Du skal ikke tænke så meget på det klassiske, når du indleder din ansøgning. Du skal i højere grad tænke på, hvad du har på hjerte.

Afslutningen

Slut ansøgningen stærkt af. Det gør du ved direkte eller indirekte og på din egen måde at fortælle, at du faktisk mener noget med denne ansøgning. At du er den rette, og at du implicit regner med at komme til samtale. For eksempel: *Jeg håber, at I vil se mig til en samtale, for jeg vil rigtig gerne fortælle mere om, hvordan jeg kan skabe værdi hos jer.* Lad være med at skrive, at du regner med at komme til samtale – den vurdering må du lade dem om.

Tip: Skal du oplyse, hvor du har set annoncen, kan du med rette spørge dig selv, om det er noget af det første, de skal vide om dig, eller om du lige så godt kan oplyse det i et "P.S." nederst på siden. Når du i henvisningen oplyser, at du har fundet stillingsopslaget på for eksempel Jobindex, fortæller du jo samtidig, at du har været ude at orientere dig bredt og mere eller mindre tilfældigt er faldet over dette opslag.

Henviser du i stedet til, at du har fundet stillingsopslaget på virksomhedens egen hjemmeside, er det en meget mere direkte og "forelsket" henvendelse. Så er det virksomheden, du har undersøgt – ikke jobmarkedet.

Tip: Vær opmærksom på, at en læser rent læseteknisk først søger efter eventuelle punktopstillinger. Det betyder, at du, hvis du vælger at benytte tidligere benævnt bullets i dit materiale, skal bruge stærke og ikke sekundære argumenter i punkterne.

Få feedback

Vi anbefaler, at du finder en sparringspartner i din ansøgningsproces. Det kan for eksempel være en tidligere kollega, en arbejdsgiver eller en allieret, der hjælper med at sætte ord på matchet. Sparringspartneren skal kunne læse din ansøgning med en anelse distance og vurdere, om du beskriver det faglige match klart, forståeligt og relevant, og om motivationen gør indtryk.

Husk at læse korrektur! Eller endnu bedre: Få en til at gøre det for dig. Du kan meget nemt selv udvikle blinde punkter, når du har siddet et stykke tid med din egen tekst.



ØVELSE: Cut the Crap

Denne øvelse er et frontalt angreb på standardvendinger og floskler. Øvelsen kan gøre dig bedre til at skrive gode ansøgninger. 90 procent af de kandidater, vi har gennemført øvelsen med, mener, at det har gavn timer deres måde at skrive på.

1. Skriv en ansøgning (opfordret eller uopfordret) på højst 15 linjer.
2. Du har 1 time og 15 minutter til det. Tag tid.
3. Ansøgningen skal skrives ud fra et princip om at droppe alle floskler og generaliseringer. Med andre ord: Skær helt ind til benet!
4. Ansøgningen skal indeholde tre elementer: Din motivation for at søge job i virksomheden, din motivation for at søge jobfunktionen og en skarp beskrivelse af den værdi, du kan bidrage med i jobbet. Modtageren skal kunne se dig som løsning på en udfordring. Rækkefølgen på elementerne bestemmer du selv.
5. Få gerne feedback fra en til tre personer.

Vi vil gerne præsentere to gode ansøgninger, som lever op til de gode råd i dette kapitel.

Cand.comm. Line Arvidsen
Husumgade 5, 3.th., 2200 København N.
Mobil 00 08 86 18
Mail Arvidsenex@gmail.com
Web <http://about.me/arvidsenexarkiv>

Kort, klart og klikbart

- erfaren webredaktør til Erhvervsstyrelsen

Erhvervsstyrelsen vil kommunikere enkelt og attraktivt til brugerne. Det kan jeg hjælpe med – uanset om det gælder tekstforfatning, informationsstruktur eller at varetage driften af hjemmesiden. Jeg kan bidrage med virksomhedsforståelse og vellykkede erfaringer, og jeg vil med stolthed repræsentere Erhvervsstyrelsen.

Hjemmesider, struktur og brugergrænseflader

Jeg har netop udviklet den prisbelønnede mobilapp. "Liv med kræft" til kræftpatienter og deres pårørende og har tidligere været medudvikler på cancerforum.dk - et onlineforum på cancer.dk, som jeg senere bestyrede som communityredaktør. Et arbejde med ideer, forundersøgelser, test og enkle brugergrænseflader. Erfaring, der har lært mig at drive og udvikle et digitalt projekt fra A til Z og styre projektplaner i samarbejde med webredaktion, IT-afdeling og eksterne leverandører. Det betyder, at jeg kender til arbejdet med digitale projekter og med stor glæde kan tage ansvar som jeres nye webredaktør på jeres erhvervsportaler.

Superbruger i CMS og glad rådgiver

Jeg arbejder med CMS-systemer og lærer let nye. Drift og rugbrødsarbejde skræmmer mig ikke. Fra min tidligere ansættelse som webmedarbejder på cancer.dk og communityredaktør har jeg erfaring med at organisere digitalt indhold til forskellige målgrupper med en bred vifte af værktøjer, herunder IA, Usability, SEO og Google Analytics. Jeg har dagligt rådgivet medarbejdere i Kræftens Bekæmpelse og sikret høj kvalitet på cancer.dk og cancerforum.dk. Det betyder, at jeg med lethed kan sætte mig ind i udviklingen og driften af erhvervsportalerne og ikke mindst sikre, at jeres brugere oplever hjemmesiderne som de foretrukne steder for inspiration, gode råd og viden om iværksætteri og start af egen virksomhed.

Tekster der virker og samarbejde i afdelingen

Som erfaren webformidler ved jeg, hvad en god webtekst er og arbejder med korte overskrifter, klare budskaber og lette sætninger. Mine tekster understøttes ofte af billeder, video og illustrationer. Jeg omskriver gerne kompliceret indhold til informative tekster på nettet. Til dagligt har jeg arbejdet sammen med fagpersoner og lokale webredaktører for at skabe det bedste indhold, eksempelvis når jeg skriver 20 tekster om forskellige kræftsygdomme i samarbejde med læger, forskere og psykologer. Det betyder, at jeg kan gennemskrive og redigere tekster på jeres erhvervsportaler og samarbejde på tværs i huset, når Erhvervsstyrelsens digitale medier og kommunikation skal opdateres og udvikles.

Det skal være sjovt at være sammen

Min tilgang er anerkendende og humoristisk. Det skal være sjovt at være sammen. Ærlighed og bramfrihed sætter fut i diskussionerne og refleksionerne. Jeg er selvstændig, initiativrig og lyttende, så alle får mulighed for at udfolde, det bedste de har. Jeg er sikker på, at jeg vil være en gevinst som jeres nye webredaktør i afdelingen for digitalisering, kommunikation og erhvervs-service.

Jeg ser frem til at høre fra jer.

De bedste hilsner
Lise Arvidsen

DLH Danmark A/S
Firmavej 1
Skovby

Esbjerg, den 15.april 2013

Uopfordret ansøgning

Stabil og erfaren chauffør for verdens bedste byggemateriale

Der sker en masse spændende i DLH for tiden. I er en virksomhed, som er i vækst, og hvor der er fokus på kvalitet og resultater. Det kunne jeg godt tænke mig at være en del af. Jeg kender slagets gang, når træet skal leveres og kan garantere stabilitet og ordentlighed – både på vejen og på gulvet.

Jeg interesserer mig for, hvad der sker i industrien og er derfor bekendt med den nye store aftale med Silvan.

Jeg søger derfor ansættelse som chauffør.

Min motivation for at søge job hos jer skyldes interessen for virksomheden samt det, at jeg kan bidrage til jeres vækst. Mine spidskompetencer er inden for håndtering og fragt af hårdtræ, både brædder og plader. Min erfaring har jeg fra Norske Erling Hustvedt-gruppen, hvor jeg har arbejdet i 10 år. Træet er altid kommet uskadt frem, når det er mig, der har stået for fragten. Jeg trives i en dynamisk virksomhed og går op i at være én, man altid kan regne med.

Hvis I ansætter mig, får I en loyal medarbejder, som nyder de udfordringer, hverdagen byder. Jeg evner at arbejde selvstændigt, men også når der skal samarbejdes. Jeg er positiv og sætter altid kunden og varen i fokus. Det har betydet, at jeg er vellidt af såvel kunder som kollegaer.

Jeg ser frem til at høre fra jer og kan starte med det samme.

Jeg vil følge op på mulighederne hos jer i starten af næste uge.

Venlig hilsen

Michael Madsen

Michael Madsen, mm@eksempel.dk mobil 22334455



DE GODE RÅD – SKÅRET IND TIL BENET:

- Fat dig i korthed. Ansøgningen må fylde én side med luft.
- Ring! Og bliv klogere.
- Vær skarp omkring det faglige match.
- Målret din ansøgning – hvad kan du bidrage med for deres skyld?
- Du skal brænde for jobbet – vis det i din motivation.
- Drop floskler og generaliseringer – 'cut the crap'.