-alle mennesker er unikke – uden undtagelse!

Sådan får du drømmejobbet 1.

SCHEEL CPH / BARBARA MAEGAARD SCHEEL

SUCCESFULD KARRIERERÅDGIVNING af Barbara Maegaard Scheel / SCHEEL CPH 2022 Copyright ©

Sådan får du drømmejobbet!

Der er mange måder at søge job på!

Der er måden, hvor du søger på opslåede stillinger og forsøger at finde et job, der sådan nogenlunde passer dig. Derudover er der måden, hvor en person i dit netværk 'headhunter' dig, fordi han eller hun kender en, der kan bruge dine kompetencer. Og så er der den, hvor du selv opsøger nye muligheder og skaffer dig lige præcis det job, du gerne vil have og drømmer om.

Det er den sidste måde, som dette skriv handler om. (Ikke at de andre måder ikke kan skaffe dig drømmejobbet, men det er bare ikke ofte, at det sker).

Når du gerne vil have dit drømmejob, er første step naturligvis at finde ud af, hvad du *drømmer* om. Måske ved du det allerede, men hvis du er i tvivl, kan du kontakte mig, - så sender jeg dig en opgave, som hjælper dig i processen med at finde frem til, hvad du allerhelst vil arbejde med - altså dit drømmejob. (Du modtager opgaven i din mailbox uden omkostninger).

Når du har fundet ud af, hvad dit drømmejob er, - det vil sige, hvad du gerne vil beskæftige dig med, hvad der gør dig glad, og hvilke kompetencer du gerne vil bruge,- så skal du ud at finde ud af, *hvor* dette drømmejob findes.

SÅ,- inden du begynder at lede efter drømmejobbet, er det en rigtig god ide, at have noget materiale klart, som forklarer kort og konkret, hvad du gerne vil arbejde med.

Du skal *ikke* bruge dit CV!

Du har helt sikkert et CV.
Dit CV skal du *ikke* bruge i første omgang. Dit CV er din historik, din såkaldte 'kvalitetssikring', der fortæller præcist, hvilke uddannelser du har, hvilke jobs og erfaring du har haft, og hvilke resultater du har skabt - og hvornår.
Dit CV siger *ikke* noget om, hvad du drømmer om at arbejde med fremadrettet.

SUCCESFULD KARRIERERÅDGIVNING af Barbara Maegaard Scheel / SCHEEL CPH 2022 Copyright ©

Dit CV skal du bruge, når du søger et job, der er slået op, og hvor det kræves, at du vedhæfter dit CV sammen med din ansøgning.
Dit CV skal du også bruge, når de, der rekrutterer, efterspørger det.
Og så skal du bruge dit CV - også når du søger drømmejobbet…men først senere - og når det efterspørges. Det kommer jeg tilbage til.

Du skal bruge en Profil

Det, du skal lave, er en såkaldt PROFIL.

En PROFIL er en skarp, kort og konkret beskrivelse af de ting, du ønsker at beskæftige dig med fremadrettet, uanset din tidligere uddannelse, profession og erfaring.
Profilen skal beskrive dit drømmejob og give andre et hurtigt overblik, hvad du drømmer om at beskæftige dig med, dine kompetencer, ressourcer og personlighed - også kaldet personlige egenskaber.

Profilen skal kun fylde 1 side!

En Profil er *ikke* et CV. Profilen har derfor fokus på dine kompetencer fremfor datoer og resultater.

Lige kort: Hvorfor have en profil?

1. En profil giver et signal om, at du har gjort dig overvejelser om, hvad du rigtig gerne vil arbejde med. Profilen er dit såkaldte 'visitkort', der giver et førstehåndsindtryk, af, hvad du drømmer om at arbejde med. Man kan sammenligne profilen med SoMe profiler (sociale medier), hvor man lægger sine fortællinger og billeder ud og forhåbentlig kun dem, der sender det signal, man gerne vil give om sig selv. Med andre ord, - man viser omverdenen, hvem man er, og hvad man er interesseret i.
2. Når man skal finde sit drømmejob, er netværket vigtigt -, venner, bekendte, connections på LinkedIn, Facebook m.m. Disse mennesker er ikke interesseret i at sidde og gennemlæse dit CV og hjælpe dig med at finde ud af, hvilket job du kan søge. Det har de slet ikke tid til. De vil gerne hurtigt vide, *hvad* du gerne vil arbejde med og *hvorfor*, så de lettere kan anbefale dig til de rette personer i deres netværk.

SUCCESFULD KARRIERERÅDGIVNING af Barbara Maegaard Scheel / SCHEEL CPH 2022 Copyright ©

3. Profilen viser, at du kender dine styrker og kompetencer. Fordi du har en bestemt uddannelse, er det jo ikke sikkert, at du vil bruge den i dit næste job. Det er heller ikke sikkert, at du ønsker at have den samme jobfunktion som i dit tidligere job, - og det er slet ikke sikkert, at dit drømmejob ligger i den samme branche. Måske vil du bruge dig selv i en helt ny og anderledes sammenhæng. Det kan man ikke læse ud af dit CV - men ud af din Profil.

4. Når andre ved *hvad* du gerne vil og *hvorfor,* så er det så meget nemmere for dem, at hjælpe dig videre. Forestil dig, at du holder møde med en person i dit netværk, som spørger dig, hvad du gerne vil arbejde med, og du fortæller, at det ved du faktisk ikke. Det sætter den anden person i en situation, hvor han eller hun nu begynder at skulle tage stilling til, hvad du kan bruge dig selv til, og det er faktisk enormt krævende. Især fordi mange ikke er så gode til at spørge ind til andres interesseområder, og dernæst er manges tid dyrebar. I stedet for at det bliver et interessant og inspirerende møde, hvor du kan fortælle om alt det, du drømmer om at arbejde med, bliver det nu et møde, hvor den anden kommer på 'overarbejde' og skal hjælpe dig med at blive afklaret.

(PS man kan *godt* holde et møde med en person *uden* at vide, hvad man gerne vil arbejde med. Men så skal man sætte dagsordenen derefter - og *inden* mødet, så den anden kan forberede sig på, at mødet går ud på at hjælpe dig med at afklare, hvad du gerne vil.

5. Profilen skal også sende et signal om, at du kender dit formål med det, du gerne vil lave - altså *hvorfor.* Mennesker, der kender formålet, med det de laver, har nemmere ved at få succes med det, de laver, og få solgt deres budskab klart og tydeligt.

People don't buy what you do, they buy why you do it!
Forfatter Simon Sinek

Nu skal du til at udarbejde din Profil. På næste side får du lidt inspiration.
Har du brug for at indhente en af mine skabeloner og arbejde med den, skal du blot sende mig en mail på barbara@scheelcph.dk. Så havner skabelonen i din mailbox.
Rigtig god arbejdslyst.
Barbara Maegaard Scheel

SUCCESFULD KARRIERERÅDGIVNING af Barbara Maegaard Scheel / SCHEEL CPH 2022 Copyright ©

Nina Helmer Smidth

PROFESSIONAL PROFILE

INTERNATIONAL MARKETING MANAGER

With an Innovative Mindset building International B2B2C Partnerships

Nina@Helmersmidth.dk
www.LINKEDIN.xxxxx.dk
MOBIL 20202020

CV 2022 / By Request

Lorem ipsum dolor sit amet, ligula suspendisse nulla pretium, rhoncus tempor fermentum, enim integer ad vestibulum volutpat. Nisl rhoncus turpis est, vel elit, congue wisi enim nunc ultricies sit, magna tincidunt. Maecenas aliquam maecenas ligula nostra, accumsan taciti. Sociis mauris in integer, a dolor netus non dui aliquet, sagittis felis sodales, dolor sociis mauris, vel eu libero cras. Faucibus at. Arcu habitasse elementum est, ipsum purus pede porttitor class, ut adipiscing, aliquet sed auctor, imperdiet arcu per diam dapibus libero. Ac dolor ac adipiscing amet bibendum nullam, lacus molestie ut libero nec, diam et, pharetra sodales, feugiat ullamcorper id tempor id vitae. Mauris pretium aliquet, lectus tincidunt. Porttitor mollis imperdiet libero senectus pulvinar. Etiam molestie mauris ligula laoreet, vehicula eleifend.

TREEHOUSE REAL ESTATE · ANDREW ADAMS CONSULTING · TREEHOUSE REAL ESTATE · ANDREW ADAMS CONSULTING

Competences

Mastering Digital Marketing,
Copenhagen Business School
Xxxxxxxxxxx
Xxxxxx
Xxxxxxxx

Master Human Resource & Development,
Aarhus University,Denmark

New Bizz -
fgdsjgfdsgdghdsgvhgbvhvh bvhcxbvhcxbvcxbvncxbvncx bvncbvncbvnmcbvnmcbvnh bvjfby.

Innovation -
hduhhghf
Bgjbjhf
Vnjvnjf
bvhdgvhdsghdbvhdbvhdbv hbvhfbvht.

Sales -
gvhdjgvv
Vbfjbjbvjbvj
Vbcjvbjcbvjc
Vbcbvcbvncbvncbvncbvncb vncbvncbvncbvncbvnbcnvb

Marketing -
gvhjghdgvdhgvjd
Bvhbvjhbvjkbvjkr
Fvbhbvhjdbvjbvjbv
Bvncbvncbvncbvnc

Team Management & Relationship building -
gvjghvvcvbdhg
Vbhvbhcbv
Vbhbvhcjnvcxvbhcbvncvb
Vbncbvnc

SUCCESFULD KARRIERERÅDGIVNING af Barbara Maegaard Scheel / SCHEEL CPH 2022 Copyright ©

PROFESSIONAL
PROFILE

SØREN
VESTERGAARD

Acceleration of top line growth AND improvement of operational profitability

PREPARE
I help innovative new technology ventures and savvy developers to prepare well ahead commercially and get all fired up for *global* business to business launch of new *branded products and services.*

BUILD UP
The build up of organizational business acumen and capability to forge early and strong relations with strategic customers are examples of mission critical undertakings, where someone walking the talk as a versatile, ressourceful and reliable commercial development executive can be a tremendous asset on the journey.

QUALITY
I deliver quality commercial process, operational competency, customer validation and credibity to teams at all operational levels. This is documented by a vast and consistent *international* track-record of business results as a business leader and people manager in a string of blue chip Danish companies. I enjoy working in very diverse industries and with innovative brand leaders of global reach with strong foundations of long term and independent ownership.

REFERENCES
Danish Crown A/S
Pharmacosmos A/S
Thrane & Thrane A/S
Coloplast A/S
LEO Pharma A/S

COMPETENCES
Academy Economist, Niels Brock School of International Business

Graduate diploma in Business Administration, HD(A),
Copenhagen Business School

Executive Master of Business Administration, E-MBA,
Copenhagen Business School

COMMERCIAL COMPETENCES THAT INTEGRATE WELL WITH LIFE SCIENCES

- ***Pioneering***
  Sets new standards in creating customer solutions of global reach.
- ***Integrity***
  Considers corporate brand values and vision first in the development of team skills and merit.
- ***Engagement***
  Energizes high tech competent teams by a hands on and visible personal leadership.
- ***Coherence***
  Considers all elements of business strategy to secure efficient and predictable outcomes.

FOR CURRICULUM, Please Contact;
Søren Vestergaard
PHONE +45 XX XX XX XX
EMAIL SørenV.@hotmail.com
LINKEDIN www.linkedin/vdvdvdvdv

STRONG
LEADER
PROFILE

- Leading & Identifying tasks with optimization potential within the market.
- Executing excellent interpersonal communication and negotiation with customers.
- Building, creating, maintaining and enhancing mutually, succesful, beneficial internal and external relationships with customers.
- Turning data and analyzes into strong sales material.

REFERENCES:
LUNDBECK
PFIZER
GRO KAPITAL

SUCCESFULD KARRIERERÅDGIVNING af Barbara Maegaard Scheel / SCHEEL CPH 2022 Copyright ©

...at your service

Regnskab
fgdsjgfdsgdghdsgvhgbvhvh
bvhcxbvhcxbvcxbvncxbvncx
bvncbvncbvnmcbvnmcbvnh
bvjfby.

Regnskab
hduhhghf
Bgjbjhf
Vnjvnjf
bvhdgvhdsghdbvhdbvhdbv
hbvhfbvht.

Sales
gvhdjgvv
Vbfjbjbvjbvj
Vbcjvbjcbvjc
Vbcbvcbvncbvncbvncbvncb
vncbvncbvncbvncbvnbcnvb

Marketing
-gvhjghdgvdhgvjd
Bvhbvjhbvjkbvjkr
Fvbhbvhjdbvjbvjbv
Bvncbvncbvncbvnc

Referencer
gvjghvvcvbdhg
Vbhvbhcbv
Vbhbvhcjnvcxvbhcbvncvb
Vbncbvnc

Kontakt
Email:
atyourservice@regnskab.dk
Mobil +45 50505050
LinkedIn xxx.xxxxxxxxx.com

With a strong desire to work within the creative segment, I help companies to develop and make products to the consumer of the modern lifestyle.

- Identifying new trends among lifestyle products with optimization potential within the market.
- Executing communication and negotiation with customers.
- Building, creating, maintaining and enhancing mutually, succesful, gfhdsgfjsgfsgfhsdgfh dgfhgfhgfhdgfhgfhdgf
- Turning photos, material and X into strong salesmaterial.

SUCCESFULD KARRIERERÅDGIVNING af Barbara Maegaard Scheel / SCHEEL CPH 2022 Copyright ©