

Евгений Сафонов
Секреты
идеального
резюме

Евгений Сафонов

Секреты идеального резюме

«Автор»

2026

Сафонов Е.

Секреты идеального резюме / Е. Сафонов — «Автор», 2026

Вы отправляете резюме десятками, а приглашений всё нет? Вы уверены, что у вас отличный опыт, но рекрутеры почему-то не звонят? Всё дело в том, что 90% соискателей совершают одни и те же ошибки. Их резюме не читают — их сканируют за 7 секунд. И если за это время вы не ответили на главный вопрос («Что этот человек для меня?») — вы вылетаете. Внутри книги пошаговый план создания резюме, которое продаёт ваш опыт.

© Сафонов Е., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
Глава 1. Архитектура продающей «шапки»	6
Глава 2. О себе, ключевые навыки или как обойти ATS	8
Глава 3. Опыт работы	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Секреты идеального резюме

Введение

С поиском работы и составлением резюме сталкивается подавляющее большинство людей. И многие подходят к этому формально. Заполнили форму на HH.RU, написали шаблонных фраз и ждут предложения о работе мечты.

Все сложнее. Нужно изучать вопрос составления резюме. Я написал эту книгу с целью помочь избежать типичных ошибок. Постарался максимально сжато и точно «подсветить» основные моменты при составлении резюме.

Глава 1. Архитектура продающей «шапки»

(ФИО, контакты, заголовок)

Представьте: у рекрутера есть 120 резюме на одну вакансию. На каждое — 7 секунд внимания. Он не читает. Он сканирует левый верхний угол.

Ваша «шапка» — это единственное, что он гарантированно увидит. Если там ошибка или «вода» — все, дальше вы неинтересны.

Разберем основные пять вариантов шапки резюме.

1.1 Заголовок: не «Менеджер», а «Руководитель отдела продаж (B2B, телеком)»

Ошибка большинства: «Менеджер» / «Специалист» / «Инженер».

Почему это плохо? Да потому, что сейчас менеджером называют и курьера, и директора департамента. Менеджер по клинингу – это уборщица.

Поиск hh.ru не найдет вас по запросу «Руководитель отдела продаж», если у вас написано «Менеджер по продажам (ведущий)».

Правильная формула: роль + специализация / рынок / технология (одна, самая сильная).

Приведу примеры:

Плохо – менеджер, бухгалтер, инженер, администратор.

Хорошо - руководитель отдела продаж B2B (телеком, решения для операторов), главный бухгалтер, (УСН, ОСН, 1С:Бухгалтерия 8.3), инженер техподдержки 2-й линии (Linux, сети, Zabbix), офис-менеджер / АХО (закупки, документация, ВКС).

Думаю, принцип понятен. Больше конкретики, и ни каких размытых формулировок.

1.2 Телефон и почта

Кажется, какая мелочь. Но статистика говорит, что до 20% резюме отбраковываются именно по контактам.

Телефон:

Уберите +7 (900)... или 8-900...? — Достаточно +7 900 123-45-67 без скобок и лишнего.

Почта — это просто кландайк остроумия:

 superman1987@mail.ru — сразу в спам.

 krasotka_n@list.ru — непрофессионально, в общем, тоже в мусорку.

 petrov@ya.ru или petrov.ivan@yandex.ru - вот это то, что нужно.

1.3 Город и переезд

Работодатель автоматически отсекает тех, кто не в его регионе, если вы не написали в резюме о готовности к переезду.

Правильные варианты:

Если вы в Москве:

Москва - это всё. Не надо «Москва (Зеленоград)» — можно уточнить в разделе «О себе» по желанию.

Если в регионе, но готовы переехать: Тверь, готова к переезду (Москва, Санкт-Петербург).

Если работаете удаленно из региона: Томск, удаленно (полная занятость).

Запрещено:

Москва (переезд из Саратова) — выглядит как «я пока не здесь, и не знаю, когда буду».

Не указан город — система hh автоматически занижает показ.

Лайфхак для регионов: Укажите город + готовность к переезду + «жилье есть» (если правда есть). Это повышает отклик на 30%.

1.4 Фото

Фото в резюме — это не селфи в «ВКонтакте».

Фото однозначно должно быть – это существенно повышает «просматриваемость».

Соблюдайте 3 правила:

- ✓ Фото на нейтральном фоне (не кухня, бар или спортивная площадка).
- ✓ Деловой стиль (минимум — чистая рубашка/блуза).
- ✓ Вы улыбаетесь, но не «на паспорт», а чуть сдержанно-дружелюбно.
- ✗ Фото в машине, на пляже, в спортзале, с ребенком, с алкоголем, с фильтром «уменьшить нос».
- ✗ Фото с бывшим коллегой, у которого вырезали голову.

Для женщин: избегайте глубокого декольте и макияжа «вечерний выход». Работодатель делает скидку на внешность, а вы ему потом будете делать отчеты по KPI — он должен представлять вас деловой леди.

Главный итог этой главы.

Шапка — это не про «красиво», а про «найти и отобрать».

Заголовок ищет алгоритм площадки.

Город решают, звонить ли вообще.

Фото либо добавляет доверия, либо убивает его за 0,5 секунды.

Чек-лист «Шапка за 1 минуту»

Заголовок написан по формуле: Роль + ключевой фокус (B2B/1C/44-ФЗ/стек)

Телефон: +7 XXX XXX-XX-XX (без скобок)

Почта: фамилия.имя@yandex(или gmail).com

Город: указан + готовность к переезду/удаленке (если применимо)

Фото: снято по деловому стандарту.

Фото НЕ содержит: вечеринок, семьи, спорта, вырезанных людей

Скрыли номер для массовых рассылок (hh.ru)

Не написали лишнего (дата рождения, семейное положение, рост, вес — в мусор)

Домашнее задание

Откройте hh.ru → Мои резюме → Правка.

Перепишите только шапку по правилам этой главы.

Сравните «было» и «стало».

Обновите резюме и через 3 дня сравните статистику просмотров.

Факт - она вырастет достаточно существенно.

Глава 2. О себе, ключевые навыки или как обойти ATS

2.1 Раздел «О себе» — это не автобиография, это нужно понять.

Кандидаты обожают писать: «Ответственный, пунктуальный, без вредных привычек». Рекрутеры это читают каждый день по 50 раз. Это шум. Просто шум и ничего более. Его не замечают.

Как нужно написать?

Кто вы как профессионал (ваша роль) + Чем конкретно полезны (какую боль закрываете бизнесу) + Цифра или факт (доказательство).

Формула: Роль + Боль работодателя + Ваше уникальное действие.

Плохо (в 90% резюме):

«Ищу работу в стабильной компании. Обладаю высокой работоспособностью, умею работать в режиме многозадачности. Легко обучаюсь» НИОЧЕМ!

Хорошо (выделит вас):

«Коммерческий директор в малом и среднем бизнесе. Специализируюсь на выходе компаний из убытка в операционную прибыль за 6-9 месяцев. За 2025 год вывел 2 проекта в плюс: сеть кофеен (было -15%, стало +22%) и логистическую компанию (было -7%, стало +8%).»

Критично: Если работали в кризис и справились — обязательно напишите это. «В 2022 году перестроил логистику с запада на восток», «Заменял 70% импортного софта на отечественный».

2.2 Топ-15 навыков, которые ищут эйчары (а вы не пишете)

Вы пишете «MS Office, работа с оргтехникой». А нужно писать то, что ищут в поисковой строке hh.ru.

Вот реальный топ запросов за последние годы:

Сфера, навык (который ждут потенциальные работодатели).

Бухгалтерия: 1С:Бухгалтерия 8.3, знание ФСБУ, 44-ФЗ. Без 1С — не бухгалтер.

IT/DevOps: Linux, Zabbix, Docker, K8s, CI/CD, Python (pandas).

Продажи B2B: Ведение переговоров, Холодные продажи, Выявление потребностей, CRM (amoCRM/Bitrix).

Маркетинг SEO: контекстная реклама (Яндекс.Директ), SMM (таргет VK), Google Analytics.

HR/Кадры: Кадровое делопроизводство, Трудовой кодекс, Охрана труда, Подбор персонала.

Снабжение/АХО: Закупки по 44-ФЗ, 223-ФЗ, работа с ЭДО, тендеры.

Производство: Бережливое производство, 5S, знание ГОСТов, ОСТов, ОТК, промышленная безопасность, конкретные навыки в данной отрасли.

Как этим пользоваться:

Берёте 5-8 навыков (совсем не обязательно из этого списка) и вставляете в резюме точно теми же словами. Потому что ATS (бот hh) ищет именно их.

2.3 Как адаптировать резюме под одну вакансию

Самый частый вопрос: «Что, мне каждое резюме вручную переделывать?»

Ответ: Да. Но это занимает 7 минут, если делать правильно.

Алгоритм «7 минут»:

Открываете вакансию (2 минуты).

Найдите в тексте 5 требований, которые повторяют ваши навыки.

Меняете порядок навыков (2 минуты).

Первым ставьте то, что в вакансии на первом месте. Пример: вакансия ищет «Закупки по 44-ФЗ» — это в начало списка.

Переписываете 1 предложение в «О себе» (3 минуты).

Ищете: «какую задачу предстоит решать». Если вакансия: «автоматизировать отчётность в 1С», пишете в «О себе»: Имею опыт автоматизации 1С:Бухгалтерия на 3 предприятиях (сократил время закрытия месяца с 10 до 3 дней).

2.4 Типичные «красные флаги»

Список фраз, после которых резюме идёт в корзину.

Фразы-убийцы (никогда не пишете):

«Коммуникабельный, стрессоустойчивый, ответственный» (вы такие же как все).

«Быстро обучаюсь» (перевод: «у меня нет опыта, но я стараюсь»).

«Ориентирован на результат» (а кто не ориентирован?).

«Без вредных привычек» (это подразумевается по умолчанию).

«Ищу работу с достойной оплатой» (мы все ищем, не пишете это в резюме).

Что написать вместо:

Вместо «коммуникабельный»: провёл 200+ успешных переговоров с поставщиками.

Вместо «стрессоустойчивый»: работал в условиях жёстких дедлайнов (IT-аутсорс, 5 проектов одновременно).

Вместо «быстро обучаюсь»: освоил 1С:Бухгалтерию за 2 недели (сертификат прилагаю).

Главный инсайд главы.

Рекрутер не ищет «хорошего человека». Он ищет «решателя задач».

Раздел «О себе» должен за 10 секунд ответить на вопрос:

«Если я его найму, он сможет закрыть мою самую большую боль?»

Ваши «душевные качества» (добрый, вежливый, пунктуальный) — это база, за которую не платят. Платят за результат, который можно пощупать в цифрах или примерах.

Чек-лист «О себе и навыки за 5 минут»

В разделе «О себе» нет фраз про «коммуникабельность/стрессоустойчивость».

Есть 2-3 предложения: роль → задача, которую решали → измеримый итог (цифра).

В разделе «Ключевые навыки» от 5 до 10 пунктов.

Навыки названы так, как их ищут на hh (1С:Бухгалтерия, а не «бухучёт»).

Есть навыки из конкретной сферы (44-ФЗ, Docker, SEO, KPI, СММІ — что ваше).

Порядок навыков совпадает с приоритетом в вакансии, на которую откликаетесь.

В «О себе» есть фраза: «вывел», «оптимизировал», «внедрил», «закрыл», «настроил» — глагол действия, а не состояние.

Домашнее задание

Откройте hh.ru → Найдите 3 вакансии своей мечты (те, куда вы пока боитесь откликнуться).

Для каждой:

Выпишите 3 ключевых навыка из требований.

Измените своё резюме: поставьте эти навыки на первое место в списке.

Перепишите одно предложение в «О себе» так, чтобы оно отвечало на боль этой вакансии (используйте формулу из п. 2.1).

Теперь у вас 3 версии резюме под разные задачи. Откликайтесь поочерёдно.

Результат через 2 недели: минимум в 2 раза больше приглашений. Проверено. Работает.

Глава 3. Опыт работы

3.1 Дьявол в мелочах

Большинство пишут так:

ООО «Ромашка» (2018–2022), Менеджер по продажам.

Обзвон клиентов.

Встречи и презентации.

Отчёты для руководства.

Работа с возражениями.

Это перечень действий. Работа можно так описывать. Человек — нет.

Правильная структура (4 элемента):

Название компании (кратко: «Сеть АЗС №1», «Топ-3 девелопер» — без воды)..

Период (годы + причина ухода, если коротко и выгодно).

Ваш реальный объём ответственности (одной фразой: «Управлял командой из 5 продавцов»).

2-4 достижения (цифра + что сделали + как измерили).

Пример после правки:

ООО «Ромашка» (2018–2022) — федеральная сеть В2В-поставок.

Старший менеджер по продажам (команда 3 человека).

Достижения:

Увеличил продажи на 35% (с 50 до 67 млн #/год) за счёт внедрения скриптов холодных звонков.

Закрыл 4 крупных тендера (общая сумма 28 млн #) с госзаказчиками (44-ФЗ).

Сократил отток клиентов на 20% (с 25% до 5%), внедрив систему постпродажного сопровождения.

Уволился по собственному желанию, т.к. исчерпал рост внутри компании.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.