MASSACHUSETTS
ONE-STOP
CAREER CENTERS

Connecting Workers and Employers

Ba Tèt Ou Valè Sou Papye - Rezime a

Selling Yourself on Paper - The Resume

Rezime w la se yon pyès enpòtan nan aktivite chèche travay la. Li se kle pou ede w mete pye w nan pa pòt konpayi an, pou yo ofri w vin fè premye kontak fas pou fas avèk on konpayi ki ka vin n ba w on djòb. Donk ki jan pou ou kòmanse ? Kijan ou ka prezante sa ou konn fè deja yo on fason pou ou byen montre konpayi a ke ou se moun yo t ap chache pou djòb la ?

Sa yo se kèk nan kesyon ke ou fèt pou poze tèt ou alòs ke w ap kontinye eseye retounen al travay la. Kit se fè ou ap fè konnen ki kote ou vle rive avèk karyè w, ou byen si ou vle pale de sa ou konn fè deja, fèy sa a ki genyen enfòmasyon yo ap make kèk bagay ki ka ede w fè on bon rezime.

Konsantre sou de twa bagay sèlman

Ant dis ak trant segond .... Se tan sa a konpayi yo pran pou yo egzamine rezime w la. Kisa ou ka fè pou fè l gen plis enpòtans pase pil lòt rezime yo. Menm si ou fèk ap fè rezime a, ou byen si se youn ou te genyen deja ke w ap korije, sonje ke konpayi yo ap chache pou yo wè si eksperyans ou genyen deja yo se prèske menm a sa yap chache pou djòb la. Nan sans sa a, ou fèt pou ou ekri eksperyans ou yo avèk sa ou reyalize deja yo pou yo sanble a sa ou wè ke djòb ou ap aplike pou li a ka bezwen. Men kèk pwen jeneral ke ou ka swiv:

- **Nan kòmansman pou jis ou rive nan mwatye rezime a** – si ou mete yon objektif, fè moun k ap li l la wè tout enpòtans ak eksperyans ou genyen, ekri on bagay ki senp, men toujou panse a kalite travay w ap chache a. Ou fèt pou ou ekri bagay ou santi ke ou konn fè pi byen yo nan lis ke w dwe mete anlè nan paj la, nan on seksyon ke ou ka fè pou sa ou bon ladan yo a, ou byen ou ka ekri yo nan premye kote ke ou kòmanse ekri sou travay ou te genyen deja yo. Fè l fasil pou moun ki ap tcheke rezime w la pou l ka wè tit ak pozisyon ke ou te genyen deja ak konpayi ou te travay pou yo deja yo. Si enfòmasyon yo pa òganize ou byen yo gaye, moun ka p li l la pap ka swiv yo fasil, epi l ap pèdi nan sa l ap li a.
- **Ekri sou dènye djòb ke w te genyen an** – Bay detay sou dènye twa ou senk djòb ou yo, ou byen tout djòb ou te genyen nan dis dènye ane ki sot pase yo. Fè on rale mennen vini sou djòb ke w te genyen trè bonè nan karyè w sèlman si yo sanble anpil avèk djòb w ap aplike pou li kounyè a.
- **Fè bagay ou reyalize deja yo parèt klè** – Nenpòt moun ki ap li rezime w la ta fèt pou yo ka wè sa ou reyalize deja lè yo tcheke lis ansyen travay ou yo. Pi ga ou rann moun ki ap li rezime a raz avèk bagay ki pa vrèman enpòtan, ni tou pa repete bagay yo plizyè fwa si ou te fe menm eksperyans la nan plizyè djòb. On rezime ke ou ekri twòp bagay ladann – ki genyen paragraf avèk fraz ki long – pran twòp tan pou on moun li l epi li pa genyen ase enfòmasyon.
- **Ekri on rezime ke lè on moun kòmanse li l jye l ret kole sou li** – Rezime w la fèt pou li parèt pwòp e pwofesyonèl avèk on bon kou espas nan mitan paragraf yo. Pa ankonbre twòp enfòmasyon sou on sèl paj ou byen pa eseye fè twòp ekstravagans avèk ekriti chèlbè, ou byen bèl fèy papye.
- **Sèvi avèk mo aksyon pou ou ekri sou sa ou reyalize nan karyè w deja** – Men kèk egzanp: aalize, kondi, kreye, egzamine, kòmanse, manadje, opere, pwopoze epi sipèvize.
- **Pran san w pou ou repase rezime w la** – Pa kite pyès mo ke w pa ekri byen, fot lè w ap tape l, avèk fot gramè. Fè on jan pou ou wè si w ka fè, pou pi piti, de moun korije l anvan ou mete l sou papye pou ou voye l pa lapòs.

Prepare on lis de bagay pou ou tcheke nan rezime a.

Chak fwa ou fin ekri rezime w la, mande tèt ou kesyon sa yo:

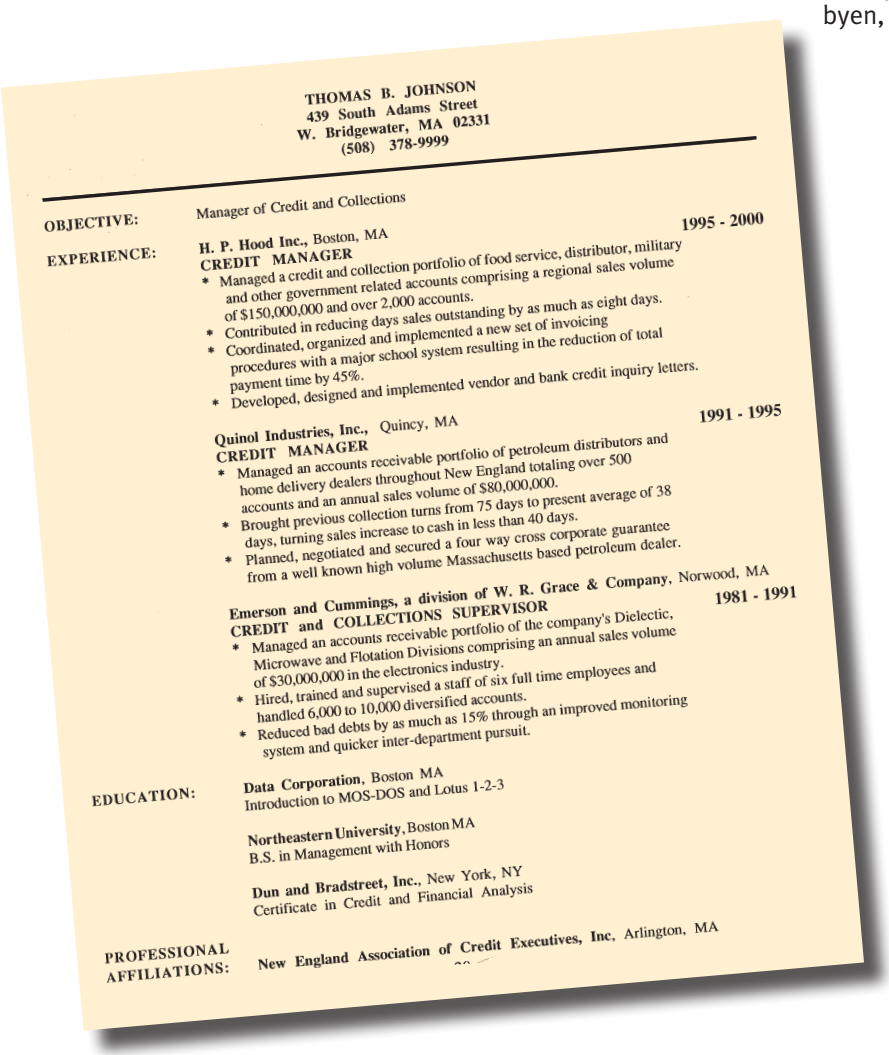
✓ Èske mwen pa genyen pyès fot nan rezime m nan? (fot lè m t ap tape l la, mal ekri on mo, m sèvi a mo m pat dwe sèvi)

2

- ✓ Èske fraz objektif la konsantre sou ou bagay byen espesifik, epi an menm tan li pa manke enfòmasyon?
- ✓ Èske genyen mo ke m itilize ki make kantite pou m bay bagay m te reyalize deja yo enpòtans? Tankou kantite lajan si m ap chache on travay pou m al vann, ou byen konbyen ane eksperyans mwen genyen, ect.
- ✓ Èske rezime a pale de sa m reyalize yo plis pase sa m bon ladan yo, avèk travay mwen abitye genyen pou m fè?
- ✓ Èske pawòl mwen yo klè epi fasil pou moun k ap li l la konprann?
- ✓ Èske mwen pa ekri enfòmasyon pèsonèl yo ki pa gen anyen pou yo wè a djòb m ap chache a?
- ✓ Èske li pale de sa konpayi ki ban m djòb la ap benefisye?
- ✓ Èske li fè moun ki ap li l la vle kontinye li l?
- ✓ Èske li byen soti sou papye a, eske m sèvi ak papye ki parèt pwofesyonèl ?
- ✓ Èske jan m ranje l sou papye a ap atire atansyon?
- ✓ Èske m bay pwen ki enpòtan yo plis enpòtans?
- ✓ Èske m ekri klè ki endistri epi ki pwodi konpayi m te travy pou yo a fè?
- ✓ Èske m kòmanse fraz yo avèk mo aksyon?
- ✓ Èske li montre ke moun ki ekri l la se on moun ki bon nan rezoud pwoblèm?

Angaje tèt ou a san pou san

Kreye yon rezime ki fè on efè djanm enpòtan anpil nan aktivite chache travay la. Se zouti k ap fè on konpayi ki ta ka ba w djòb la kwè nan ou avèk eksperyans ou. Donk fè rezime a fè travay pa l pou ou! Jounal Chache Travay DCS a, Gid Rezime a, avèk kèk lòt jounal sou lamen nan Sant de karyè One Stop isi a. Ni tou gen on seri de klas pou fòme w ki disponib tou pou montre w kijan pou ou ekri pi byen, epi kote w ap jwenn kèk modèl de bon rezime.



THOMAS B. JOHNSON
439 South Adams Street
W. Bridgewater, MA 02331
(508) 378-9999

OBJECTIVE: Manager of Credit and Collections

EXPERIENCE:

H. P. Hood Inc., Boston, MA — 1995 - 2000
CREDIT MANAGER
* Managed a credit and collection portfolio of food service, distributor, military and other government related accounts comprising a regional sales volume of $150,000,000 and over 2,000 accounts.
* Contributed in reducing days sales outstanding by as much as eight days.
* Coordinated, organized and implemented a new set of invoicing procedures with a major school system resulting in the reduction of total payment time by 45%.
* Developed, designed and implemented vendor and bank credit inquiry letters.

Quinol Industries, Inc., Quincy, MA — 1991 - 1995
CREDIT MANAGER
* Managed an accounts receivable portfolio of petroleum distributors and home delivery dealers throughout New England totaling over 500 accounts and an annual sales volume of $80,000,000.
* Brought previous collection turns from 75 days to present average of 38 days, turning sales increase to cash in less than 40 days.
* Planned, negotiated and secured a four way cross corporate guarantee from a well known high volume Massachusetts based petroleum dealer.

Emerson and Cummings, a division of W. R. Grace & Company, Norwood, MA — 1981 - 1991
CREDIT and COLLECTIONS SUPERVISOR
* Managed an accounts receivable portfolio of the company's Dielectic, Microwave and Flotation Divisions comprising an annual sales volume of $30,000,000 in the electronics industry.
* Hired, trained and supervised a staff of six full time employees and handled 6,000 to 10,000 diversified accounts.
* Reduced bad debts by as much as 15% through an improved monitoring system and quicker inter-department pursuit.

EDUCATION:

Data Corporation, Boston MA
Introduction to MOS-DOS and Lotus 1-2-3

Northeastern University, Boston MA
B.S. in Management with Honors

Dun and Bradstreet, Inc., New York, NY
Certificate in Credit and Financial Analysis

PROFESSIONAL AFFILIATIONS: **New England Association of Credit Executives, Inc**, Arlington, MA

Men modèl fòma rezime ki pi kouran an-**Rezime Kwonolojik la**

Uma empregadora/programa com oportunidades iguais. Ajudas e assistências estão disponíveis mediante a solicitação para pessoas com deficiência. Para serviços de retransmissão para pessoas com deficiência auditiva, ligue para o 1-800-439-0183 ou 711.