

Резюме, яке читають

Покрокова система: як виправити резюме за один вечір і почати отримувати дзвінки від рекрутерів.

Зміст

01	Чому тебе ігнорують: правда про HR-відбір	2
02	7 критичних помилок у резюме	3
03	Структура резюме, яке читають	5
04	Формула achievement-рядків	6
05	ATS-оптимізація: як пройти робота	7
06	Приклади резюме: до і після	8
07	Чек-лист перед відправкою	1
		1

Чому тебе ігнорують: правда про HR-відбір

Більшість кандидатів не потрапляють до рекрутера — їх відсіює ATS ще до того, як жива людина відкриє файл.

Факт, який змінює все

Понад 75% резюме відхиляються ATS до першого перегляду. Не тому що кандидат поганий — а тому що резюме не оптимізоване.

Три рівні відбору:

1	ATS-система	Сканує ключові слова, структуру, формат файлу
2	Рекрутер	Шукає релевантність, читабельність, відповідність
3	Hiring manager	Оцінює глибину досвіду, досягнення, культурний фіт

Цей гайд допоможе пройти всі три рівні.

7 критичних помилок у резюме

1 Objective замість Summary

Як не треба

Мета: отримати цікаву роботу в успішній компанії.

Як треба

Маркетолог з 4 роками у B2B SaaS. Збільшив MQL на 140%. Шукаю Growth Lead.

2 Обов'язки замість досягнень

Як не треба

Відповідав за продажі. Працював з клієнтами.

Як треба

Перевиконав план на 127% за Q3. Закрив угоди на \$180K.

3 Фото та зайві дані

Як не треба

Вік: 28. Сімейний стан: одружений. Фото.

Як треба

Тільки: ім'я, email, LinkedIn, телефон, місто.

4 Нечитабельний формат

Як не треба

Надіслати .docx з кольоровими таблицями і колонками.

Як треба

PDF, стандартні шрифти, без таблиць і колонок.

5 Одне резюме на всі вакансії

Як не треба

Одне резюме — надсилаю скрізь без змін.

Як треба

Адаптуй Summary і ключові слова.
15 хв = +40% відгуків.

6 Неправильна довжина

Як не треба

Резюме на 4 сторінки з усіма деталями.

Як треба

До 5 років — 1 сторінка. Понад 5 — максимум 2.

7 Немає ключових слів

Як не треба

Власні терміни, що не збігаються з вакансією.

Як треба

Знайди 5-7 ключових слів з вакансії та впиши природно.

Структура резюме, яке читають

Contact Info

Ім'я, email, телефон, LinkedIn, місто. Без адреси, фото, дати народження.

Professional Summary

3-4 речення: хто ти, досвід, головне досягнення, що шукаєш.

Work Experience

Компанія · посада · дати. 3-5 bullet points з досягненнями. Від останнього.

Skills

Тільки релевантні. Hard Skills + Tools. Не пиши "комунікабельний".

Education

ВНЗ, спеціальність, рік. Якщо 5+ років — після Experience.

Additional

Сертифікати, мови, проекти — тільки якщо релевантно.

Як рекрутери сканують резюме

Рекрутер читає резюме у формі букви F. Найважливіша інформація — у верхній третині і на початку кожного рядка.

Формула achievement-рядків

Більшість пишуть обов'язки. Ти маєш писати результати.

Формула CAR:

C	Challenge	Яка була проблема?
A	Action	Що конкретно зробив?
R	Result	Який вимірюваний результат?

Приклади трансформації:

Менеджер з продажу

Як не треба	Як треба
Працював з клієнтами, виконував план.	Збільшив виручку на 43% за 6 місяців, закрит 12 угод на \$320К.

Маркетолог

Як не треба	Як треба
Займався SMM, вів рекламні кампанії.	Знизив CPL на 38%. Конверсія з 2.1% до 4.7% за квартал.

Project Manager

Як не треба	Як треба
Управляв проектами, координував команду.	5 проектів вчасно при бюджеті -12%. NPS виріс з 6.2 до 8.7.

ATS-оптимізація: як пройти робота

ATS автоматично сканує резюме і вирішує, чи побачить його рекрутер.

Що ATS робить:

- ✓ Шукає ключові слова з опису вакансії
- ✓ Аналізує структуру: заголовки, хронологію
- ✓ Зчитує тільки plain text — таблиці і колонки ігнорує
- ✓ Відсіює файли з нестандартним форматуванням

Правила ATS-оптимізації:

Формат файлу	PDF. Ніколи — .pages, .odt або картинки.
Шрифти	Arial, Calibri, Times New Roman.
Без колонок	ATS читає зліва направо. Колонки ламають структуру.
Заголовки	Work Experience, Education, Skills — стандартно.
Ключові слова	7-10 слів з вакансії — впиши природно.

Приклади резюме: до і після

Три кейси — дивись як виглядає різниця і що конкретно впливає на результат.

Приклад 1 — Head of Digital

ДО — загальні фрази, нуль цифр

ФОТО

Марченко Олексій

Head of Digital

Керівник digital-маркетингу. Займаюсь таргетованою рекламою, SEO, email-маркетингом. Відповідальний, комунікабельний, вмію працювати в команді. Шукаю цікаву роботу де зможу розвиватись.

Робота

- **Head of Digital**
Компанія "MediaPulse"
03/2024 - дотепер
Підпорядкованість: head of marketing
Функціонал:
 - Займався розробкою digital-стратегії
 - Керував командою та підрядниками
 - Робив медіапланування і бюджетування
 - Управляв SEO-напрямок
 - Розвивав retention-маркетинг
 - Контролював виконання KPI
- **Head of Digital**
Компанія "RetailHub"
06/2022 - 03/2024
Підпорядкованість: СМО. В підпорядкуванні: 8 осіб
Функціонал:
 - Формував команду digital-маркетингу
 - Впроваджував промо-календар
 - Розробляв медіастратегію
 - Оптимізував бюджет за каналами

Сертифікати

Продукція в ecommerce (Laba)
Digital Growth Hacking
Creative Strategy
Pro Analytics
FB & INSTAGRAM без Води
SMM 5.0

+380671234567
oleksiy.marchenko@gmail.com
Telegram: @alex_march

ПІСЛЯ — конкретика і досягнення

ФОТО

Марченко Олексій

Head of Digital

Head of Digital з 3+ роками досвіду у медіа та e-commerce. Керую performance-стратегіями: Meta, Google, SEO, retention. Збільшив ROAS на 1000%. Шукаю роль Head/Director of Digital.

Робота

- **Head of Digital**
Компанія "MediaPulse"
03/2024 - дотепер
Підпорядкованість: Head of Marketing. В підпорядкуванні: 2 особи + 3 команди підрядників.
Функціонал:
 - Розробка та реалізація комплексної digital-стратегії компанії
 - Performance: Meta/Google/LinkedIn/TikTok — фокус на ROAS, CPL, CAC
 - SEO: зростання органічного трафіку Search + Discover
 - Retention: email-стратегія, підвищення конверсії у підписки
- **Head of Digital**
Компанія "RetailHub"
06/2022 - 03/2024
Підпорядкованість: СМО. В підпорядкуванні: 8 осіб (SMM, PPC, SEO, дизайнер, retention).
Функціонал:
 - Побудова команди digital з нуля, впровадження таск-менеджера і аналітичного хабу
 - Медіапланування та бюджетування по всіх каналах трафіку
- **Досягнення:**
 - Знизив CPL на 34% через оптимізацію Meta-кампаній за 2 місяці
 - Підвищив конверсію у підписку на 22% через A/B тести лендінгів
 - Запустив мобільний додаток: 8 000 завантажень у перший місяць

Сертифікати

Продукція в ecommerce (Laba)
Digital Growth Hacking
Creative Strategy
Pro Analytics
FB & INSTAGRAM без Води
SMM 5.0

+380671234567
oleksiy.marchenko@gmail.com
LinkedIn: alex-marchenko

Що не так

- ✗ Summary — про риси характеру, не про результати
- ✗ Кожен bullet — опис дії, жодної цифри чи метрики
- ✗ Незрозуміло чого досяг кандидат за 3 роки

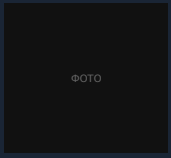
Що виправили

- ✓ Summary з масштабом: 3+ роки, ROAS +1000%, конкретна ціль
- ✓ Досягнення з цифрами: CPL -34%, конверсія +22%, 8K завантажень
- ✓ Рекрутер одразу бачить цінність і може перевірити результати

* Ці резюме — не кінцевий приклад ідеального резюме. Приклади створені для того, щоб зрозуміти типові помилки та правильну структуру.

Приклад 2 — Sales Manager

ДО — вода і довгі описи процесів



ФОТО

Савченко Ірина
Sales Manager

Я є досвідченим менеджером з продажів, який має великий досвід роботи у сфері B2B та B2C. Вважаю себе відповідальним, цілеспрямованим і комунікабельним фахівцем, який вміє знаходити спільну мову з будь-яким клієнтом.

Робота

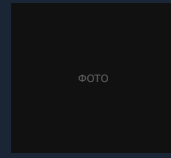
- Senior Sales Manager**
TOB "TechSolutions UA"
02/2023 - дотепер
Підпорядкованість: Head of Sales
Функціонал:
 - Здійснювала активний пошук нових клієнтів шляхом проведення холодних дзвінків, написання листів та особистих зустрічей з потенційними партнерами
 - Проводила детальні презентації продукту для зацікавлених клієнтів, відповідала на запитання та заперечення
 - Вела активну роботу з клієнтською базою та підтримувала регулярний контакт
 - Готувала комерційні пропозиції та узгоджувала умови договорів
- Sales Manager**
TOB "GlobalImport"
05/2021 - 02/2023
Підпорядкованість: комерційний директор
Функціонал:
 - Відповідала за залучення нових клієнтів та розвиток відносин з партнерами
 - Проводила переговори з клієнтами різного рівня
 - Підготовка та презентація комерційних пропозицій

Сertifікати

- Sales Mastery (LABA)
- Переговори без поразок
- CRM та автоматизація
- B2B Sales Intensive

+380632345678
iryna.savchenko@gmail.com
LinkedIn: iryna-savchenko

ПІСЛЯ — цифри і конкретні результати



ФОТО

Савченко Ірина
Senior Sales Manager

Senior Sales Manager з 5 роками досвіду в B2B. Перевиконала план на 134% у 2023 р. Закрила найбільшу угоду відділу — \$180K. Шукаю позицію Head of Sales.

Робота

- Senior Sales Manager**
TOB "TechSolutions UA"
02/2023 - дотепер
Pipeline: 120+ активних угод. Сегмент: B2B Enterprise.
Функціонал:
 - B2B-продажі повний цикл: cold outreach → demo → close
 - Впровадження нової структури комерційних пропозицій для Enterprise
 - Менторинг 2 junior-менеджерів: їх виручка +45% за квартал
- Досягнення:**
 - Перевирила план на 134% — \$2.1M виручки за 2023 рік
 - Закрила найбільшу угоду відділу — \$180K, цикл 3 місяці
 - Підняла conversion rate з demo до deal: 18% → 31%
- Sales Manager**
TOB "GlobalImport"
05/2021 - 02/2023
Сегмент: B2B, середній чек \$15-40K.
Функціонал:
 - Pipeline 80+ клієнтів у Pipedrive, cold outreach 40 контактів/тиждень
 - Розробка скриптів продажів для нового продуктового напрямку
- Досягнення:**
 - Особистий план: \$320K → \$780K за 18 місяців
 - Повторні покупки +60% завдяки системі follow-up

Сertifікати

- Sales Mastery (LABA)
- Переговори без поразок
- CRM та автоматизація
- B2B Sales Intensive

+380632345678
iryna.savchenko@gmail.com
LinkedIn: iryna-savchenko

Що не так

- ✗ Кожен bullet — 2-3 рядки очевидних процесів
- ✗ Summary: "відповідальна і комунікабельна" — це не навичка
- ✗ Жодного числа: ні суми угод, ні % плану
- ✗ ATS не знайде: pipeline, B2B, conversion rate

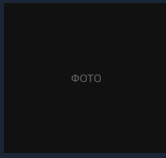
Що виправили

- ✓ Summary з конкретним результатом: +134% плану, \$2.1M
- ✓ Кожне досягнення перевіряємо: \$180K, конверсія 18%→31%
- ✓ Bullets короткі й конкретні — рекрутер читає за секунди
- ✓ Ключові слова: B2B, pipeline, Pipedrive, cold outreach

* Ці резюме — не кінцевий приклад ідеального резюме. Приклади створені для того, щоб зрозуміти типові помилки та правильну структуру.

Приклад 3 — Frontend Developer

ДО — псевдодосягнення без цифр



ФОТО

+380991122334
denis.koval.dev@gmail.com
GitHub: denis-koval

Сертифікати

JavaScript Advanced (Hillel)
React — повний курс (Udemy)
CSS50 (Harvard, edX)
Git & GitHub

Коваль Денис

Frontend Developer

Frontend розробник з досвідом комерційної розробки. Маю гарні знання React, JavaScript та CSS. Вмію швидко розбиратись у нових задачах та ефективно працювати як самостійно, так і в команді.

Робота

- Frontend Developer**
ТОВ "WebAgency Pro"
04/2023 - дотепер
Підпорядкованість: Tech Lead

Функціонал:

- Розробка інтерфейсів на React
- Верстка сторінок по макетам Figma
- Робота з REST API
- Участь у code review
- Вирявлення багів

Досягнення:

- Значно покращив продуктивність ключової сторінки сайту
- Успішно переписав застарілий модуль на сучасний стек
- Допоміг новому розробнику влитись у проект
- Отримав позитивні відгуки від клієнтів за якість верстки

- Junior Frontend Developer**
ФОП "Стартап XYZ"
10/2022 - 04/2023

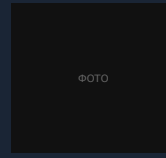
Функціонал:

- Верстка лендінгів та сторінок
- Написання JavaScript

Досягнення:

- Покращив швидкість завантаження сторінок
- Впровадив корисні покращення у процес

ПІСЛЯ — технічні метрики і реальний вплив



ФОТО

+380991122334
denis.koval.dev@gmail.com
GitHub: denis-koval | deniskoval.dev

Сертифікати

JavaScript Advanced (Hillel)
React — повний курс (Udemy)
CSS50 (Harvard, edX)
Git & GitHub

Коваль Денис

Middle Frontend Developer

Frontend Developer з 2 роками комерційного досвіду (React, TypeScript). LCP: 4.2s → 2.6s, конверсія +12%. Бібліотека 40+ компонентів. Шукаю Middle/Senior роль у продукті.

Робота

- Frontend Developer**
ТОВ "WebAgency Pro"
04/2023 - дотепер
Стек: React 18, TypeScript, Redux Toolkit, REST API

Функціонал:

- 3 SPA-проекти: e-commerce, dashboard, landing CMS
- Компонентна бібліотека React + Storybook — 40+ компонентів
- Code review: 15-20 PR/тиждень, баги -30%
- Менторинг junior-розробника

Досягнення:

- LCP: 4.2s → 2.6s — конверсія +12% (Google Analytics)
- Переписав jQuery → React: -60% коду, +40% швидкості рендеру
- 97% задач без повернень — найкращий показник Q1 2024

- Junior Frontend Developer**
ФОП "Стартап XYZ"
10/2022 - 04/2023
Стек: HTML5, CSS3, Vanilla JS.

Функціонал:

- 12 лендінгів pixel-perfect по Figma (mobile-first)
- Lazy loading + WebP: вага сторінок -45%

Що не так

- ✗ "Досягнення" є, але всі розмиті: "значно покращив", "успішно переписав"
- ✗ Жодної технічної метрики: ні ms, ні %, ні кількості компонентів
- ✗ ATS не знайде: TypeScript, Redux, performance, Storybook

Що виправили

- ✓ Технічні метрики: LCP 4.2s→2.6s, конверсія +12%, -60% коду
- ✓ Bullets з контекстом: 3 SPA, 40+ компонентів, 15-20 PR/тиждень
- ✓ Стек чітко вказаний: React 18, TypeScript, Redux Toolkit

* Ці резюме — не кінцевий приклад ідеального резюме. Приклади створені для того, щоб зрозуміти типові помилки та правильну структуру.

Чек-лист перед відправкою

Перевір кожен пункт перед тим, як натиснути "Надіслати":

Формат та файл

- ✓ Збережено у PDF
- ✓ Назва файлу: Imia_Prizvische_CV.pdf
- ✓ Відсутні таблиці та колонки

Зміст

- ✓ Summary написаний під конкретну вакансію
- ✓ 3-5 achievement-рядків з цифрами на кожен позицію
- ✓ Ключові слова з вакансії є у резюме
- ✓ Немає граматичних помилок

ATS-перевірка

- ✓ Заголовки секцій стандартні
- ✓ Дати у форматі "Місяць Рік — Місяць Рік"
- ✓ Перевірів на Jobscan.co або Resume Worded

Фінальна

- ✓ Прочитав вголос — звучить природно
- ✓ Дав прочитати другу
- ✓ Перевірів, чи відкривається PDF на телефоні

Бонус: ATS-тест онлайн

Jobscan.co або Resume Worded — безкоштовно покажуть % відповідності вакансії.