



Analyse af stillingsopslag

Et konkret eksempel

krifa

Analyse af stillingsopslag

I denne e-bog vil du blive klogere på, hvordan du analyserer et stillingsopslag og bruger det til at skrive en målrettet ansøgning og CV. Du får et helt konkret eksempel på en analyse af et stillingsopslag og dertilhørende eksempler på ansøgning og CV.

Indholdsfortegnelse:

- 3 Analyse af et konkret stillingsopslag, som har været opslået i Krifa
- 4 Sammenfatning af analysen
- 5 Eksempel på ansøgning til den konkrete stilling
- 6 Eksempel på et CV til den konkrete stilling
- 8 Nyttige links til din jobsøgning

Produceret af Krifa
Fotos: iStock og Shutterstock
Grafisk tilrettelæggelse: Krifa

Alle rettigheder ifølge gældende lov
om ophavsret forbeholdes.
Det er ikke tilladt at kopiere denne e-bog.

1. Analyse af stillingsopslaget

Her ser du et konkret stillingsopslag, som har været opslået i Krifa.

Den markerede tekst er det, der er vigtigt at lægge vægt på, når ansøgningen skal skrives.

Medlemskonsulenter til Kontaktcenter i Aarhus

Ønsker du et job med høj faglig stolthed, humørfyldte kolleger og God Arbejdslyst?

Da flere af vores dygtige medlemskonsulenter har fået nye spændende udfordringer internt i Krifa, søger vi nu nye kolleger pr. 1. maj 2021.

Som medlemskonsulent kommer du til at indgå i et spændende, dynamisk og effektivt kontaktcenter med ca. 90 medlemskonsulenter fordelt på tre teams. Vores vigtigste opgave er at give medlemmerne en oplevelse af God Arbejdslyst i alle samtaler.

Udvikling, arbejdslyst og fantastiske kolleger

Du får som medlemskonsulent grundig træning, masser af faglig udvikling og indblik i alle dele af Krifas arbejde. Du bliver en del af et team af motiverede og engagerede kolleger, som alle bidrager til at skabe et sjovt og hyggeligt arbejdsmiljø.

"At være ansat i Krifa er mere end bare et arbejde for mig. Jeg oplever tydeligt at gøre en forskel for vores medlemmer - både fagligt i form af vejledning i a-kasselovgivningen, men også med at give øget god arbejdslyst til medlemmernes arbejdsliv. Krifa giver ikke kun god arbejdslyst eksternt, men har også øje for min og mine kollegers trivsel, hvilket i høj grad har stor betydning for mit arbejdsliv. Krifa er en organisation med fokus på udvikling, god feedbackkultur og det sociale sammenhold bliver vægtet højt. Dette giver en større mening i mit arbejde som medlemskonsulent", fortæller 27-årige Louise, der er medlemskonsulent i Krifa.

Du har fokus på service og det personlige salg

Din primære opgave bliver at servicere vores medlemmer og mulige nye medlemmer telefonisk. En dygtig medlemskonsulent taler i gennemsnit med fem medlemmer i timen. Efter en grundig oplæring vil dit arbejde bestå af at:

- give medlemmerne inspiration til deres arbejdsliv i form af vejledning omkring webinarer, podcasts, samtalemuligheder og arrangementer i Krifa
- yde telefonisk a-kassevejledning og rådgivning til vores medlemmer
- sælge vores fagforeningspakker samt vores lønsikringsprodukt.

Du er som medlemskonsulent medlemmernes første møde med Krifa, og du er ansvarlig for at give hvert enkelt medlem oplevet God Arbejdslyst.

Er du troværdig og tillidsvækkende og kan du lide at tale i telefon?

Du behøver ikke at have flere års erfaring med telefonisk rådgivning, men det er afgørende, at du kan lide at yde god service og trives godt i en meget struktureret hverdag. Du elsker dialogen med medlemmerne og betragter mersalg som en del af den gode service. Herudover er det vigtigt, at du:

- brænder for at give God Arbejdslyst til vores medlemmer
- er empatisk, indlevende og god til at lytte
- har erfaring med medlemskontakt – gerne fra lignende job eller serviceorienterede brancher
- er en dygtig formidler på dansk og engelsk
- har stærke IT og administrative kompetencer og flair for at lære nye IT-systemer

Arbejdstiderne ligger i tidsrummet 7-20 mandag til fredag. Du har fast en vagt til 20 og en vagt til 17/18 i hver uge og en fast fredag til 20 om måneden. Ved opstart udarbejder vi sammen et vagtskema ud fra ovenstående kriterier og dine præferencer. Du får dermed et skema, hvor du altid kender en ca. arbejdstid på de forskellige dage. Du har dermed også stor mulighed for at planlægge og evt. bytte vagter med kollegerne.

Interesseret?

Har du spørgsmål til jobbet i Kontaktcenter Aarhus er du velkommen til at kontakte Kontaktcentercheferne Claus Andersen på 25 44 40 21 eller Maria Sommer Kiel på 25 44 41 10.

Søg stillingen

Bemærk venligst, at det kun er muligt at ansøge gennem vores online rekrutteringssystem. Send os en ansøgning, hvor du fortæller om dig selv, dine erfaringer og hvorfor du ønsker at arbejde som medlemskonsulent i Krifa. Vi glæder os til at høre fra dig.

Spørgsmål:
Hvilke personlige egenskaber forventes til jobbet?

Spørgsmål:
Hvad handler jobbet om?

Spørgsmål:
Hvilke faglige krav er der til jobbet?

2. Sammenfatning af analysen

Her er analysen af stillingsopslaget skrevet ud i punkter for at give et bedre overblik

Hvad handler jobbet om?

- At give medlemmer og mulige nye medlemmer en oplevelse af god arbejdslyst i alle samtaler
- At servicere, hjælpe videre og sælge
- Dialoger med medlemmer om a-kasse spørgsmål, uddannelse, arbejdsliv og andet
- Du får grundig oplæring
- Effektivitet i form af de 5 kald i timen

Hvilke faglige krav er der til jobbet?

- Erfaring med at yde service og have medlems-/kundekontakt
- Kan se salg som en del af den gode service og går op i salgsresultater
- Erfaring i vejledning på engelsk
- Har stærke IT og administrative kompetencer
- Kan håndtere ansvaret i at være den første, der møder medlemmerne i Krifa, når de ringer

Hvilke personlige egenskaber forventes til jobbet?

- Empatisk, indlevende og god til at lytte
- Brænder for arbejdslyst og trivsel
- Tillidsvækkende og troværdig
- Struktureret og effektiv
- At du kan lide telefonisk kontakt
- Serviceminded og servicerende sælger
- Social på arbejdspladsen og værdsættelse af godt arbejdsmiljø, sjov i teamet mm.
- Der er mulighed for at søge nye udfordringer internt og faglig udvikling

Andre analyse spørgsmål, du kan stille dig selv

Andre analyse spørgsmål, du kan stille dig selv • Der er mulighed for at søge nye udfordringer internt og faglig udvikling.

- Hvordan har jeg erfaring med det, jobbet handler om? (Hvad kan jeg bidrage med?)
- Hvorfor ønsker jeg at søge netop dette job? (Din motivation for at søge jobbet)
- Hvad ville der ske, hvis jobbet ikke blev udført dårligere eller bedre end i dag?
- Hvordan er tonen i opslaget?
- Er opgaverne rutineprægede?
- Er der medbestemmelse i jobbet?
- Selvstændigt eller teambaseret arbejde?

Husk også at researche på virksomheden og/eller ringe og spørge til stillingen, inden du skriver ansøgningen og CVet. **Det kan du læse mere om her.**

3. Eksempel på ansøgning

Når stillingsopslaget er læst og analyseret, handler det om at skrive en god ansøgning, som svarer på det, du har analyseret dig frem til, som det vigtigste i stillingsopslaget. Herunder er et eksempel på en ansøgning ud fra det konkrete stillingsopslag.



Cecilie Jensen

Ansøgning til stillingen som medlemskonsulent hos Krifa

Overskriften skal skabe opmærksomhed, give lyst til at læse videre og have relation til det vigtige i stillingen. Her relaterer overskriften sig til, at jobbet handler om arbejdslyst og trivsel, og at godt humør er vigtigt i en større kollegagrube.

I første afsnit er det vigtigt at din **motivation** for at søge jobbet skinner igennem. Det skal kunne mærkes, hvad DU brænder for. Vi også, at du har **kendskab til virksomheden** og har forstået, hvad jobbet handler om.

Her viser du mere om din **faglige motivation** for at søge jobbet. Læg vægt på den **erfaring**, som matcher de faglige krav i jobopslaget. Det skal være tydeligt, hvem du er som professionel person, og hvordan det passer på virksomheden og dennes behov.

Medlemskonsulent der går glad på arbejde

I jobbet som medlemskonsulent bliver en af mine fornemmeste opgaver at bidrage til at medlemmerne oplever god arbejdslyst og trivsel på jobbet eller i jobsøgningen. Trivsel og glæden ved at gå på arbejde har altid ligget mig meget på sinde og har været en naturlig del af min hverdag i mødet med kollegaer, kunder og andre samarbejdspartnere. Jeg ser det samtidig som et godt fundament for at rådgive i a-kasse-spørgsmål og sikre, at medlemmet får den rette hjælp. Derfor får I her min ansøgning med et håb om, at jeg er Krifas nye medlemskonsulent.

Med afsæt i mit nuværende job som salgs- og kundekonsulent hos Topdanmark, vil jeg møde ind hos Krifa med en god portion erfaring indenfor kommunikation, salg og service. Samtaler med mennesker i livskriser, der har brug for vejledning og en tryk hånd til at komme videre, er specielt noget, jeg har skulle håndtere i mit arbejde. Jeg trives i den rolle, hvad enten samtalen foregår på dansk eller engelsk, og har altid fået en god respons på mine samtaler som nærværende og god til at lytte og spørge ind. Jeg bestræber mig altid på at yde den bedste service ud fra kundens behov, hvilket ofte også er endt ud i gode salgsresultater.

Jeg trives rigtig godt med salg – jeg tror faktisk ikke jeg kan undvære det, da det betyder meget for mig at have et arbejde der giver mening, og hvor jeg kan se resultater i dele af mit arbejde. Jeg er struktureret og effektiv, hvilket for mig også betyder, at jeg kan hjælpe flere mennesker på en arbejdsdag – dog vil jeg aldrig lade det gå ud over den gode service overfor mennesket i telefonen, som for mig er det vigtigste.

Jeg får energi af at gå på arbejde og være noget for andre – både kunder og kollegaer. Når I møder mig på kontoret, vil I opleve en energisk og glad person, der gerne melder sig til at arrangere personalefesten eller bage fredagskage. Samtidig er jeg ydmyg og arbejder hårdt for at tilegne mig ny viden for at kunne mestre jobbet og bevare faglig udvikling.

Jobbet som medlemskonsulent kræver en grundig oplæring i, hvad Krifa kan hjælpe med og ikke mindst en forståelse for a-kassereglerne. Oplæringen er vigtigt, da jeg kommer til at være første led, når medlemmet ringer ind og dermed den ansvarlige for medlemmets oplevelse. Den læring er jeg i den grad klar på. Lige nu er jeg et sted i mit arbejdsliv, hvor jeg brænder for, og har en stor lyst til, at lære nyt. Jeg er grøn, hvad angår a-kasse-vejledning, men med en grundig oplæring og min lyst til at lære, ser jeg det ikke som en hindring.

Jeg håber på, at Klokhøjen 4 vil blive min kommende arbejdsplads, hvor jeg kan gå glad på arbejde.

Vi ses forhåbentlig til en samtale!

Med venlig hilsen
Cecilie Jensen

📍 Testvej 90, 8000 Aarhus C

✉ Ceciliejensen@testmail.dk

📞 12 34 56 78

Her viser du mere om dine **personlige og sociale egenskaber**. Læg vægt på dem, der matcher det, der efterspørges i stillingsopslaget. Flet gerne tillægsord, som kender tegner dig som person, ind i teksten.

Alt behøver ikke være rosenrødt. Det skaber **troværdighed**, hvis du tør fortælle om noget, du ikke kan. Men vend det til noget positivt. Her ses det, hvordan en mangel i forhold til jobbet (at hun ikke kender til a-kasse-vejledning) vendes til, at hun har mod på at lære nyt, udvikle sig og påtage sig ansvaret i jobbet.

Slut af med at opfordre til, at I tager en samtale.

Denne sætning skaber en **rød tråd** til overskriften, hvilket har en god effekt på læseoplevelsen.

4. Eksempel på CV

Sammen med ansøgningen skal der laves et godt CV.
Det skal også være tilpasset den konkrete stilling.



📍 Testvej 90, 8000 Aarhus C
✉ Ceciliejensen@testmail.dk
☎ 12 34 56 78

Her skal de **IT-færdigheder** vises, som er relevant for jobbet.

- Godt IT-kendskab til:**
- Diverse CRM-systemer
 - Office-pakken

Her er de **sproglige kompetencer** uddybet udførligt med niveau, da det er relevant for stillingen, at hun kan yde telefonisk vejledning på engelsk.

- Sprog**
- Dansk: Modersmål
 - Engelsk: Flydende i skrift og tale
 - Tysk: Godt kendskab i skrift og tale

Personlige oplysninger og fritidsinteresser er vigtige for nogle arbejdsgivere, fordi det fortæller, hvem du er udenfor arbejdet. Nævn gerne egenskaber, som kan være en fordel i det job, du søger. F.eks. her at hun er social, initiativrig og kan lede (gymnastiktræner).

- Privat**
- Som person er jeg energisk, tillidsfuld og omsorgsfuld. Blandt familie og venner er jeg ofte den, som planlægger og sætter gang i sociale aktiviteter. I min fritid bruger jeg meget tid på gymnastik – jeg dyrker det selv og er også træner på et rytme-pigehold. Jeg bor i Aarhus sammen med min kæreste.

- Referencer**
- Jeg har referencer, som kan sendes ved nærmere aftale.

Cecilie Jensen CV

RESUMÉ

Stort set alt min erfaring fra arbejdsmarkedet, først som kassemedarbejder og skiinstruktør og senere min tid som Salgs- og kundeservice-medarbejder hos Salling og efterfølgende hos Topdanmark, har båret præg af den store grad af menneskelige kontakt, som jeg sætter stor pris på og trives i.

Mit arbejde giver mening, når jeg kan hjælpe andre mennesker i deres hverdag. Det kan jeg i den grad få opfyldt som medlemskonsulent i Krifa, hvor jeg skal tale med mange i løbet af en dag – og vigtigst af alt have trivsel og arbejdslyst i fokus. For netop det store fokus på, hvordan mennesket i den anden ende har det, er noget, jeg de seneste år har manglet i mit arbejdsliv og nu ønsker at få opfyldt som ansat hos Krifa.

Tre faglige kompetencer:

- Uddannet inden for salg og service
- Et godt øje for salg og mersalg
- Flydende i engelsk

Tre personlige kompetencer:

- Kommunikator - er god til at vejlede og forklare
- Empatisk - er god til at sætte mig ind i andres situation
- Social - er ofte den, som samler og iværksætter

ERHVERVSERFARING

2017-2021: Salgs- og kundekonsulent hos Topdanmark, Aarhus

I mine knap fem år som Salgs- og kundekonsulent hos Topdanmark, har jeg opnået stor erfaring med:

- kundeservice til personer i alle aldre.
- at skabe gode kundeoplevelser hver gang.
- nærværende dialog med mennesker i svære livssituationer.
- at gøre salg til god service.
- at arbejde effektivt og håndtere travlhed – uden at gå på kompromis med den gode service.
- telefonisk dialog på engelsk.

Derudover har jeg opnået følgende resultater:

- Har medvirket til at øge salget med 5 % tre år i træk
- Har udarbejdet intern kampagne/konkurrence-materiale til kolleger, som i perioder har medvirket til en fordobling af solgte produkter.
- Har deltaget i tværorganisatorisk samarbejde, hvor vi igennem et arbejde på hjemmesiden har mindsket indgående kald med 15 %.
- Har tre år i træk været en del af at arrangere en vellykket personalefest.

Skriv et **resumé**, der opsummerer dit CV, og hvem du er. Det hjælper arbejdsgiveren til hurtigt at få et indblik i din erfaring og kompetencer. Det skal være tydeligt, at CV'et er skrevet specifikt til den stilling, du søger. Hav i baghovedet, at mange virksomheder starter med at læse CV'et.

Du kan vælge at fremhæve hhv. tre af dine **faglige kompetencer og personlige kompetencer**, som passer godt til stillingen. Det giver et endnu bedre billede af, hvem du er, blot ved at læse CV'et.

Nævn din **erfaring fra tidligere jobs** eller praktikperioder. Skriv dit seneste job først. Skriv gerne, hvilken erfaring jobbet har givet dig, og hvilke resultater, du har været med til at skabe. Læg vægt på det, der er relevant i forhold til det job, du søger.

2015-2017: Kundeservicemedarbejder ved Salling, Aarhus

I min tid hos Salling i Aarhus stod jeg bag skrænten i kundeserviceafdelingen. Her var mine primære arbejdsopgaver at:

- yde kundeservice til personer i alle aldre.
- koordinere og lede kunderne videre til de rette personer/afdelinger.
- hjælpe i forbindelse med reklamationer, spørgsmål mm.
- være en del af at oplære nye ansatte.

2013-2015: Salg- og kundeserviceelev, Salling, Aarhus

Se mere under uddannelse.

2011-2013: Skiinstruktør i Trysil, Norge

I to sæsoner har jeg arbejdet som skiinstruktør i Trysil. Her havde jeg primært skiskole for børn i alderen 8-13 år, men stod også for reklame for skiskolen.

2008-2010: Kassemedarbejder i Føtex, Odder

I jobbet som kassemedarbejder fik jeg min første erfaring med, hvor meget det giver mig at være i dialog med mange forskellige mennesker i løbet af min arbejdsdag.

UDDANNELSE**2013-2015: Salg- og kundeserviceelev, Salling, Aarhus**

Jeg har taget elevuddannelsen i Salling i Aarhus. Jeg startede i sportstøj og undertøjsafdelingen, hvor jeg var det første år. I mit andet år som elev blev jeg efter eget ønske en del af kundeservice-teamet. Under uddannelsen har jeg opnået bred erfaring indenfor:

- personliseret kundeservice og det at skabe den gode kundeoplevelse.
- daglig drift og administrationsopgaver.
- håndtering af reklamationer og utilfredse kunder.
- koordinering og planlægning – også under travlhed.
- dialog med kolleger og videreførelse af kundeoplevelser.

2010-2011: Skiinstruktør, Den Danske Skiskole

- Basic Ski Instruktør (BSI)
- Førstehjælpskursus

2007-2010: HHX i Odder**2006-2007: Bjergnæs Efterskole****FRIVILLIGT ARBEJDE****2019-2021: Gymnastiktræner, Viby Gymnastikforening**

Skriv dine uddannelser efter afsluttet folkeskole. Skriv din seneste **uddannelse** først. Forklar gerne kort, hvad du lærte på uddannelsen, og fremhæv de ting, som er relevant for det job, du søger.

Oplys det her, hvis du har **arbejdet frivilligt** i en forening, sportsklub eller lignende.

5. Få mere hjælp til jobsøgning

Herunder finder du en liste med nyttige links, som du også kan gøre brug af i din jobsøgning.

GUIDE TIL AT SKRIVE EN GOD ANSØGNING

Her finder du alt, du skal bruge for at skrive en god ansøgning. Du finder også skabeloner på ansøgninger, som du kan lade dig inspirere af.

GUIDE TIL AT SKRIVE ET GODT CV

Her finder du alt, du skal bruge for at skrive et godt CV.

FORBEREDELSESGUIDE TIL JOBSAMTALEN

Her finder du en lang række råd, som vil hjælpe dig til at brænde igennem til jobsamtalen.

FÅ PERSONLIG RÅDGIVNING

Som medlem af Krifa kan du booke en samtale med en jobkonsulent, som vil hjælpe dig videre i din jobsøgning og svare på dine spørgsmål. Du kan også få konkret feedback på din ansøgning og CV.

