

Tips för en framgångsrik konsultprofil

- **Första sidan** på din konsultprofil är absolut viktigast. På 20 sekunder ska läsaren kunna förstå varför just du passar för uppdraget! Många tenderar att skriva för långa och utsvävande meningar, försök att hålla dig kort och koncis. Fundera över vad du vill förmedla till läsaren.
- Skriv en **kort sammanfattning** i början av din konsultprofil som lyfter upp det som efterfrågas i kravprofilen från kund. Här kan också ett tips vara att lyfta fram roller som du gärna tar dig an (kan t.ex. vara närliggande roller till dina tidigare erfarenheter/ansvarsområden för att hjälpa läsaren på vägen).
- Efter sammanfattningen kan du **tydliggöra dina huvudsakliga roller** och sammanfatta dina kompetenser, tekniker, verktyg och miljöer. Välj tydliga och talande rubriker för läsaren.
- Om du har en profil som matchar **olika roller** rekommenderar vi dig att ha flera profiler framtagna som kan användas baserat på uppdragets inriktning (till exempel en för projektledare, en för testledare och en för interimschef osv.)
- Ha dina arbetslivserfarenheter och uppgifter i **omvänd kronologisk ordning**, alltså din senaste erfarenhet först. Först arbetslivserfarenhet och därefter utbildning. Det ska tydligt gå att avläsa när du har gjort vad, vilken roll du hade i uppdraget och hos vilken kund. Tidigare arbetslivserfarenheter som är irrelevanta för ditt kommande uppdrag kan summeras kortfattat.
- Använd en **bild på din konsultprofil** som lyfter fram din personlighet, gärna med en neutral bakgrund.
- Lyft fram **vilka arbetsuppgifter du har haft** i respektive uppdrag. Det viktigaste är inte din titel utan vad du har gjort och lärt dig under perioden på företaget eller på uppdraget. I en konsultprofil så blir bransch, företag och roll relevant men även vad ditt ansvar varit i dina tidigare åtaganden.
- Beskriv genom **konkreta exempel** vilka resultat du har uppnått i de uppdrag du har tagit dig an. Här är en god idé att berätta om projekt som givit upphov till lite extra tyngd eller genomslagskraft hos kund (som kanske rentav låg utanför ditt ansvarsområde).
- Det är inte bara viktigt med en **tydlig framtoning i layouten**. Minst lika viktigt är det att du har en röd tråd rakt igenom din konsultprofil. Att visa på bredd och mängd (generalist) kan ofta upplevas negativt. Vad som mer går hem är en **stringens och tydlig inriktning av kompetens** för att förmedla klart och tydligt vad du faktiskt är bäst på (specialist). Kunden vill ju känna sig trygg med att just du kan klara av uppdraget och inte att du kan lite om "allt". Beskriv på ett målade sätt och lyft fram dina styrkor för att förmedla rätt budskap.

- Var ärlig och transparent med vad du kan och inte. **Du vinner mer förtroende på att vara ärlig.** När kunden får en sann och korrekt bild av dig är det större chans att det blir en bra match, vilket gynnar alla parter i slutändan.
- Kom ihåg att ögna igenom hela din konsultprofil för att säkerställa att du har fått med de **färsaste utbildningarna och kurserna** du har gått eller certifikaten du erhållit den senaste tiden. Det är viktigt att alltid vara up-to date i sitt personliga varumärke .
- Sist men absolut inte minst - se till att du har en **tydlig struktur** och **samma formalia** genom hela konsultprofilen. Använd vanlig standard för teckensnitt (font) så att texten blir lättläst. Säkerställ att konsultprofilen är rättstavad och grammatisk korrekt, och att dina kontaktuppgifter (namn, telefonnummer och e-post är korrekt stavade).

LYCKA TILL 