

Самопрезентация, которая *работает на вас*

Структура для руководителей и senior-специалистов с примерами для любой жизненной ситуации

Нетворкинг · 60 сек

Интервью с рекрутером

Hiring manager / совет

Executive search

Anna Diaz

11+ лет в HR · 7 000+ интервью · Executive Career Strategy

Подача, которую запомнят

Большинство руководителей начинают самопрезентацию с «Меня зовут X, я работаю в Y уже Z лет». Таких кандидатов тысячи, и все на одно лицо. Хотите обратить на себя внимание? Подготовьте самопрезентацию по этой схеме.

01

Начало, которое запоминается

Нестандартный старт: цитата, вопрос, факт из вашей практики или точное пересечение с контекстом собеседника

10–15 сек

02

Кто вы и что умеете

Роль, годы опыта, контекст: индустрия, география, масштаб. Только релевантное, без лишнего

20–30 сек

03

Доказательства: достижения с цифрами

2–3 результата, релевантных позиции. Не «участвовал в проекте», а что изменилось и в каких цифрах

30–40 сек

04

Пересечение ценностей

Что вас связывает с этой компанией, командой или проектом. Показывает, что вы сделали домашнее задание

15–20 сек

05

Призыв к действию

Чёткий следующий шаг. Уверенно, без «я буду рад, если вдруг...»

5–10 сек

Самопрезентация — это не монолог. Это приглашение к диалогу. Заканчивайте вопросом или предложением, и передавайте слово.

01 Начало, которое запоминается

ЧТО ИСПОЛЬЗОВАТЬ

- Факт из вашей практики, который удивляет
- Вопрос, на который хочется ответить
- Прямая связь с болью или задачей собеседника
- Ваше профессиональное убеждение, которое вас определяет

НЕ НАЧИНАЙТЕ С

«Меня зовут X, я работаю в этой сфере уже Y лет...» — это предсказуемо и не цепляет

ПРИМЕР НАЧАЛА

«Знаете, что общего между хорошим CFO и навигатором? Оба видят, куда движется компания, раньше чем это чувствуют остальные.»

ВАШЕ НАЧАЛО

02 Кто вы и что умеете

ВКЛЮЧИТЕ

- Роль + годы опыта в одном предложении
- Индустрии и масштаб (выручка, команда, рынки)
- Географию, если релевантна
- Только то, что важно для этого собеседника

ВАШ ВАРИАНТ

ПРИМЕР

«Я CFO с 14-летним опытом: работал в FMCG, SaaS и retail, всегда в международном контексте — EMEA и GCC. Последние шесть лет — **роли на уровне C-suite в компаниях с выручкой \$30–200M.**»

03 Достижения с цифрами

КАК ВЫБРАТЬ

- 2–3 результата, максимально релевантных роли
- Формат: задача → действие → результат в цифрах
- Покажите влияние на бизнес, а не активность
- Включите трендовые компетенции: AI, ESG, digital — если делали

ВАШИ 2–3 ДОСТИЖЕНИЯ

ПРИМЕР

«Сократил операционные затраты на **23% – \$11.4M** ежегодно — без потери скорости роста. Сопровождал Series C на **\$45M** от подготовки data room до закрытия. Построил FP&A-функцию с нуля: команда из **9 человек за год.**»

04 Пересечение ценностей

ЧТО ПОКАЗАТЬ

- Что конкретно вас привлекает в этой компании
- Общие точки с командой, продуктом, миссией
- Почему именно сейчас и именно здесь

ВАШЕ ПЕРЕСЕЧЕНИЕ

05 Призыв к действию

ПРАВИЛА СТА

- Конкретный следующий шаг, не «буду рад пообщаться»
- Уверенно, без лишних извинений
- Заканчивайте вопросом — передайте слово

ПРИМЕРЫ СТА

«Буду рад обсудить, как мой опыт закрывает вашу задачу.»

«Могли бы уделить 20 минут на следующей неделе?»

ВАШ ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ



Пример 1: 60 секунд

Роль: CFO

Контекст: вы встретили нужного человека на мероприятии. Времени мало, нужно заинтересовать и запомниться — не продать.

БЛОК 01 · ОТКРЫТИЕ

Знаете, что общего между хорошим CFO и навигатором? Оба видят, куда движется компания, раньше чем это чувствуют остальные.

БЛОК 02 · ЭКСПЕРТИЗА

Я Михаил, CFO с 14-летним опытом в международных компаниях — от Series B до публичного рынка. Последние пять лет работаю с бизнесами в EMEA и GCC.

БЛОК 03 · ДОСТИЖЕНИЯ

Вывел два актива на break-even в течение года и сопровождал раунд на **\$45M**.

БЛОК 04 · ПЕРЕСЕЧЕНИЕ

Сейчас в активном поиске — интересны масштабирующиеся компании с амбициями на международный рынок.

БЛОК 05 · СТА

Вы в какой сфере работаете — есть пересечения с финансами или M&A?

КЛЮЧЕВОЕ ПРАВИЛО ДЛЯ НЕТВОРКИНГА

Финальный вопрос переключает внимание на собеседника. После 60 секунд о себе — дайте им говорить. Настоящий нетворкинг начинается там.



Пример 2: 2–3 минуты

Роль: CFO

Контекст: первый звонок с рекрутером или HR. Цель — попасть на следующий этап. Рекрутер составляет шортлист и должен уметь «продать» вас внутреннему клиенту.

БЛОК 01 · ОТКРЫТИЕ

Расскажу о себе через задачи, которые умею решать — так, мне кажется, удобнее всего.

БЛОК 02 · ЭКСПЕРТИЗА

Я CFO с 14-летним опытом в международных компаниях — работал в FMCG, SaaS и retail. Последние шесть лет в контексте EMEA и Ближнего Востока, всегда на уровне C-suite, компании с выручкой \$30–200M.

БЛОК 03 · ДОСТИЖЕНИЯ

Три вещи, которые делаю хорошо: строю финансовые функции с нуля, управляю P&L в условиях неопределённости и готовлю компании к внешнему финансированию.

Конкретно: сократил операционные затраты на **23% — \$11.4M ежегодно** без потери скорости роста. Сопровождал Series C на **\$45M**. Построил FP&A-команду из 9 человек с нуля за год.

БЛОК 04 · ПЕРЕСЕЧЕНИЕ

Меня интересуют компании, где финансовая функция ещё не выстроена под масштаб. Именно туда, судя по тому, что вы описали, движется ваш клиент?

БЛОК 05 · СТА

Буду рад обсудить детали, и понять, насколько это совпадает с тем, что ищет команда.

Пример 3: 3–5 минут

Роль: CFO

Контекст: встреча с CEO, советом или будущим руководителем. Здесь важна стратегическая глубина, понимание бизнеса и личное попадание в культуру.

БЛОК 01 · ОТКРЫТИЕ — ПЕРЕСЕЧЕНИЕ С КОНТЕКСТОМ КОМПАНИИ

Я читал, что вы сейчас на этапе, когда бизнес растёт быстрее, чем инфраструктура успевает. Именно из таких ситуаций я вырастил свой лучший опыт.

БЛОК 02 · ЭКСПЕРТИЗА

Меня зовут Михаил, я CFO. 14 лет я работаю на стыке финансов и операционного управления в международных компаниях — от growth-стадии до pre-IPO. Три роли CFO в компаниях с выручкой \$30–200M, EMEA и GCC.

БЛОК 03 · ДОСТИЖЕНИЯ — ТРИ КОНКРЕТНЫХ КЕЙСА

Первое: реструктуризация P&L в ритейл-компании с 12 рынками. За 18 месяцев сократил cost base на **23% (\$11.4M)** и одновременно масштабировал два новых рынка.

Второе: Series C на **\$45M** — руководил от подготовки data room до закрытия раунда с тремя фондами параллельно.

Третье: построил FP&A с нуля: за год — команда из 9 человек, полный бюджетный цикл и интеграция с операционными метриками.

БЛОК 04 · ЦЕННОСТИ И ПЕРЕСЕЧЕНИЕ

Для меня CFO — это не контроль, а скорость принятия решений. Мне близко то, как вы строите культуру: *[здесь — конкретное о компании, которое вы узнали заранее]*. Я видел, как финансовая функция может тормозить рост или быть его катализатором, и знаю, на какой стороне хочу быть.

БЛОК 05 · СТА

Буду рад обсудить, где конкретно я могу быть наиболее полезен на этом этапе вашего роста. Какую задачу вы считаете для CFO приоритетом на первые 90 дней?



Пример 4: диалог с хедхантером

Роль: CFO

Контекст: хедхантер вышел на вас первым или вы пишете ему сами. Здесь ценится конкретность, открытость о запросах и уважение к его времени.

БЛОК 01 · ОТКРЫТИЕ — ЧЕСТНО И ПО ДЕЛУ

Приятно познакомиться. Расскажу о себе и о том, что ищу — так, мне кажется, это будет полезнее всего для нас обоих.

БЛОК 02 + 03 · ЭКСПЕРТИЗА И РЕЗУЛЬТАТЫ

Я CFO с 14-летним опытом: три роли на уровне C-suite, всегда международный контекст, EMEA и GCC. Последняя роль — CFO в SaaS-компании с выручкой \$80M, где я прошёл путь от Series B до подготовки к потенциальному IPO. Ключевые результаты: сокращение cost base на **23%**, закрытие раунда **\$45M**, построение финансовой функции с нуля.

БЛОК 04 · ЧТО ИЩУ — ПРОЗРАЧНО

Интересно: компания с выручкой \$50–200M, где есть реальная задача на масштабирование, выход на биржу или новые рынки. CFO как стратегический партнёр CEO, а не «хранитель бюджета».

География: открыт к релокации в UAE или готов остаться в Европе.

Компенсация: открыт к обсуждению при правильной роли, понимаю рынок.

Не рассматриваю: роли без реального P&L, чисто reporting-функции, компании без стратегии на 3 года.

БЛОК 05 · СТА

Буду рад узнать, какие вакансии у вас сейчас в работе, и скажу честно, где вижу пересечение. Когда вам удобно поговорить 20 минут?

ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ

Хедхантер экономит время обоим, когда кандидат чётко формулирует запрос. Прозрачность в компенсации и географии — не слабость, а профессионализм. Это делает вас удобным партнёром в поиске.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Знать структуру — это половина пути.

Самопрезентация работает тогда, когда она звучит естественно, а не как заученный текст. **Я помогаю руководителям отточить подачу** так, чтобы она отражала реальную ценность, и открывала нужные двери.

TELEGRAM

@DiazAnna

EMAIL

anna.al.diaz@gmail.com

LINKEDIN

linkedin.com/in/hrbestconsulting

Ваша история уже есть.

Нужно только научиться её рассказывать.

Anna Diaz

CAREER & LEADERSHIP STRATEGY · EMEA

© Anna Diaz, 2026
Все права защищены