# 工程师求职必读：认真推销你的简历

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-01-09

*工程师求职必读：认真推销你的简历 这篇技术文章指出了工程师为了得到心目中的职位，在撰写简历上需注意的一些事项。 世事变化太快。就在去年，我每天能收到各公司徵求研发人员的约十几封电子邮件。有些公司求才若渴，以致於愿意付出相当可观的薪水和奖金。...*

工程师求职必读：认真推销你的简历

这篇技术文章指出了工程师为了得到心目中的职位，在撰写简历上需注意的一些事项。

世事变化太快。就在去年，我每天能收到各公司徵求研发人员的约十几封电子邮件。有些公司求才若渴，以致於愿意付出相当可观的薪水和奖金。据说未来十年里，工程师短缺的现象将相当严重。

如今我的邮箱里塞满了失业的工程师或对公司前景担忧的研发人员之信件。想雇用新人的公司信件，则是寥寥无几。

总体经济真的使我很困惑，但看起来产业的繁荣和萧条周期有一定的模式。在70年代、80年代、90年代以及如今的202\_年代初期，我们都可以一睹不同程度的经济衰退。某种意义上来说，每一个新时代的开端都会引发衰退。八、九十年代初期更由於执政党失去再次执政的机会，使政局出现动荡。

电子工业在衰退浪潮中总是遭受严重打击。这一点不足为奇；电子工业没有特别不同之处，毫不例外地要与经济保持同步。90年代追随了股票市场的泡沫繁荣。许多分析家断言高科技牛气冲天，不会有衰退之虞。众多人士相信了这种说法，使花钱的速度等於、甚至超出了赚钱的速度。

终生雇用制度已是明日黄花，它曾经是像IBM这样公司的商业模式之印记。如今，再也找不到安枕无忧的工作了。迄今为止，大多数高科技公司的最大开销就是人事薪资。所以首先拿薪资开源节流也就理所当然了。这大大地影响了员工的生活。但在我们这种资本主义经济制度下，却找不到更好的办法。有些人可能会说，问题源於贪婪的公司文化，在这种文化的浸淫里，位居高层的头儿们搜刮了（或偷窃了）数以百万计、甚至数以亿计的钱财。也许是这样。这种情况当然需要有所改变。但是，一个存在於美国目前十兆美元经济体中的数以十亿计之问题，有数百亿美元的问题纠缠不清，引发抱怨。

不景气总是要来临。经济景气是低迷的前奏。很少有人会为必然要降临的困境未雨稠缪。贮存钱财。避免信用卡债务。在公司倒闭或者所有工程师被告知暂时削减10%的薪水时，你的银行贷款能有选择的余地和灵活性。

把握主动权，重视职业管理

但是储蓄毕竟只是一个防卫型的生存策略。我建议，必须要管理我们自己的职业生涯。不管你所在的公司是多麽人性化，没有人比你更在乎你的未来。放弃职业规画意味著把你自己放在无路可退的危险境地之中。

避免停滞不前。一个人耗费数十年时间磨成一个领域狭窄、技能通常很单一的专家，是一件很悲哀的事情。近来有一份递送到我这儿的简历上说，“在XYZ公司工作12年，为AN-XYZ雷达系统扫描装置创建测试程序。＂看到这样说辞的雇用厂商，通常会把这种简历扔到一边。

当我的父亲60年代在Grumman任职机械工程师时，他成为了全世界关於月球飞行探测器车轮的专家。他在近乎十年的岁月里，让他这种应用面绝对狭窄的技术和技能日臻完美。70年代经济急转直下，他流落在大街小巷给别人充轮胎气。也许他的技能可以转变成别的更多元化领域，但是他太单纯的职业性质决定了他的命运。

我们产业的职业杀手是维护。“Joe，你在那个专案上工作得非常出色，没有人比你更了解系统。你为什麽不多干几年维护呢？＂当然，维护是任何一个软体计画里关键的一环。这项工作不能缺少，研发人员竭力逃避此工作会对公司造成损害。但所有事物都应该适度。我最近见到的一个开发团队实行了兼职轮调维护制度：每六个月，每一位工程师每周投入20个小时，照管先前计画两个月。那是个不错的解决办法。有更多的人了解了老技术。公司的收获是整个系统将不必依赖个人，员工也会有更多的乐趣，未来也将有更好的职业前景。

律师告诫我们要定期审核保险政策和遗嘱。那没有什麽错，但我认为更重要的是要管理人生而不是死亡。在人生的最佳时期和最糟时期，你应该例行更新并调整你的简历。假设你是一个疲惫不堪的招聘者，对面前一大堆夸大其词的\'简历挑挑捡捡。你如何来打动他的心呢？

从某种意义上来说这就是竞争，一场与同类的战争。简历是你主要的，也许是唯一的工具，助你迈进大门。简历是让你得到面试许可的钥匙。面试後，许多雇主审核简历，在上面批注，标出应聘者的优势和问题所在，并传阅给有关人士徵求意见。

一份糟糕的简历，将使你的求职路途更加坎坷。

把简历作为行销工具

简历实际上是一种推销的工具。很多人对推销抱有成见。我记得有一个非常年轻的工程师对一群老前辈们说，工程师是多麽地“纯洁＂，没有被推销所玷污。他们全大笑起来。

其实我们所做的一切都是推销。你如何劝说你的老板购买新的开发工具？向他推销啊。向他展示利益大於成本。想让你的同事开始使用eXtreme Programming或UML？努力说服他们，因为改变总是困难重重。向他们展现出改变的好处。要准备下一番工夫，因为最重大的改变需要最卖力的推销。用各种因素打动他们。

成功的推销意味著我们必须洞察客户的想法。太多的工程师从来没有考虑过这些，总是对他们的老板大谈位元和位元组，而老板真正关心的是效率费用比。写简历时，要清楚地向别人表达出你曾经做过的工作，别人对此可能知之甚少。

不要滥用缩写。没有一个人全部知道缩写的含义，许多缩写是业内专用名词。例如，不造色度计的人几乎无人知道CIE的含义。最好用平白、浅显易懂的话语来描述你所负责的专案。

下面是一则让人打鼾的例子：“从事DOB-EKV专案，在运行CDC1412的Galazor 3.12编译器上，使用过Shlaer/Mellor。＂

我的天！谁在乎什麽编译器，更不要说什麽你用过的版本了？系统完成什麽任务？谁使用该系统？系统运行正常吗？这是个大计画，还是只用了你6个月的时间，因为你不胜任？好一点的写法如下：“为马歇尔宇宙飞行中心编写了DOB-EKV星球追踪软体。采用了Shlaer/Mellor方法和物件导向的设计。我撰写了25,000行在ARM处理器上运行的C++程式。该专案耗时6个月，成功完成。＂

多数简历以职业目标开头。真是浪费空间，还醒目地出现在附带的求职信上。让我们想一想，在最初的阶段，你心目

此文共有2页 1 2

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！