



Nüfus patlaması boyunca rağbet gören teknisyenlere formalite icabı bir iş görüşmesinden sonra işe kabul edilirdi. Ancak, günümüz de firmaların seçiciliği gittikçe artmaktadır, yani çok deneyimli teknoloji uzmanları bile gerçeklerle yüzleşmeli. İşe alınmak için artık Java kodlaması yapmanız yeterli değil, özgeçmişler içinde boğulmuş firmalara kendinizi pazarlamayı da bilmelisiniz.

Kariyer yönetim firması Silicon Valley'nin sahibi Pati Wilson, kendini firmalara beğendirmenin gerekliliğini unutmuş kişiler bu işin hiç kolay olmadığını bilmelidir diyor ve marka olan birçok insanın bu olaya uzak olduğunu belirtiyor.

İş hayatının yeni gerçekleriyle başa çıkabilmeniz için, aşağıdaki 7 öneriyi kendinizi pazarlama konusunda hızlı bir kurs olarak düşünün:

Soyut Becerilerinizi Vurgulayın

1999'da sistem yönetici olarak 2 yıllık iş tecrübesi yeni bir iş bulmanızda yeterli olabilirdi. Ama artık değil, çünkü sizin yeteneklerinize benzer yeteneklere sahip yüzlerce rakibiniz var. Adaylar artık, soyut yeteneklerini göz önüne çıkarmalıdır. Ve Wilson, bunun ruhunuzu birazcık araştırmakla olabileceğini söylemektedir.

St. Louis'deki bilgi teknolojileri firması Bradford & Galt'in şube müdürü olan Ron Peterson, içinizdeki takım çalışmasına uyum ve liderlik gibi öz yeteneklerinizi keşfetmenizi önerir ve "Bireyin önemi arttıracak şey soyut değerlerdir." der.

Kendinizi Özetleyin

Kendinizi özetleme yöntemi adınızın iş fuarlarında, konferanslarda ve sosyal etkinliklerde geçmesini sağlayacak kolay bir yoldur. Wilson'a göre tümceniz özgeçmişinizin bir özeti niteliğinde olmalıdır ve firmaların ilgisini çekecek 4 anahtar nokta üzerine odaklanmalıdır. Ayrıca kullandığınız üslup resmiyetten ve kalıplardan uzak olmalıdır. Son olarak Wilson, özet tümcenizi denemek için telesekreter mesajı olarak kullanmanızı önerir.

Sosyal Ağ Oluşturun

Her satış elemanının da bildiği gibi, kimi tanıdığınız alacağınız sonuçlar üzerinde çok etkilidir. Sosyal bir ağ geliştirmek birçok değişik insanla iletişim kurmanız anlamına gelir. Wilson, sizin yaptığınız işe ihtiyacı olan biriyle tanışana dek, bir ilişki ağı kurmaya devam etmeniz gerektiğini vurgular.

Bu da bilgi teknolojisi uzmanları için düzenlenen konferanslara, iş fuarlarına, seminerlere ve sosyal organizasyonlara katılmanız gerektiği anlamına gelir.

Sanat grupları gibi kar amacı gütmeyen sosyal etkinliklere katılmak bile işinize yarayabilir.

İşten çıkarıldıktan sonra sosyal ağını yenileyen Wesley Jost, doğru yerlerde bulunmanızı ve tanınırlığınızı arttırmak için uğraşmanızı tavsiye etmektedir.”

Eğer öylece oturup bir şeyler olmasını beklerseniz, hayal kırıklığına uğrarsınız.”

Gelişiminize Yardımcı Unsurları Takip Edin

Sosyal bir ağ oluşturmak ve iş görüşmelerinde başarılı olmak için gereken becerileri öğrenmek veya hatırlamak için Nova gibi kariyerin devamlı gelişimine önem veren, konferanslar ve seminerler düzenleyen kuruluşlara başvurun.

Seyircinizi Tanıyın

Kendinizi en başarılı şekilde satmak için teyit mektubunu yazdığınız günden mülakat gününe kadar firma ile ilgili öğrenebildiğiniz her şeyi öğrenin. Ulusal alanda çalışan bilgi teknolojileri firması Matrix Resources’da işe alım yöneticisi olarak görev yapan Barry Mills, iş arayan teknisyenlerin firmanın sorunları ve önerebileceği çözümler hakkında akıllıca konuşabilmek için başvurdukları firma hakkında araştırma yapmaları gerektiğini söyler.

Yakın Olun

Mills teknisyenlere, başarılı bir satış için geleneksel yöntemleri kullanmalarını önerir. İş görüşmesi sonunda, mülakatı yapan kişiye “ Bu görüşmemize dayanarak beni işe almamanıza sebep olacak her hangi bir şey söz konusu mu? diye sorun. Mills, bunu tam anlamıyla kendinizi satmanıza yarayacak bir soru olduğunu söyler. Dahası da, mülakatın ardından gönderdiğiniz teyit mektubuna size ayırdıkları zaman için teşekkürlerinizi ekleyebilirsiniz.

Sabırlı Olun

Son olarak iş bulmanız haftalarca veya aylarca da sürse cesaretiniz kırılmasın. Jost, sabrınızı kontrol altında tutmanızı söyler ve iş bulmanın bir yıl önceki kadar kolay olmayabileceğini vurgular. Eğer iş aramayı bırakırsanız, oyunun dışında kalırsınız. Her satış elamanının da bildiği gibi, sabır satış yapabilmenin temelidir.

Açıklama: Bilgi İşlem Uzmanlarına Kariyer Planlama Önerileri: Soyut

Becerilerinizi Vurgulayın,
Kendinizi Özetleyin

,
Sosyal Ağ Oluşturun

,

Gelişiminize Yardımcı Unsurları Takip Edin

,
Yakın Olun
, Seyircinizi Tanıyın

,
Sabırlı Olun

Etiketler: IT Uzmanları, Bilgi İşlem Uzmanları, Bilgi İşlem'de Kariyer, Bilişim Sektöründe Kariyer, IT Sektöründe Kariyer

Kaynak: kariyer-tavsiyeleri.monster.com.tr/is-arama-stratejileri/sektorlerde-aranan-aday-pr
ofilleri/it-uzmanlarinin-is-bulmalarini-saglayacak-yedi-oneri

Google: [IT Uzmanlarının İş Bulmalarını Sağlayacak 7 Öneri](#)

Erkan OKUR

Diyor ki: