

# La lettera di presentazione

Sai perché **scrivere una lettera di presentazione** è importante? E soprattutto **come scriverla** per bene per arrivare a colpire in maniera mirata chi la legge?

Ti è mai capitato di ricevere nella tua buchetta delle lettere volantini pubblicitari da parte di idraulici, muratori, tuttfare, imbianchini, agenzie di disbrigo pratiche, etc..? Certamente moltissime volte. Come ti comporti?

Semplice: se interessato a qualcuno dei servizi, chiami il numero indicato, se non interessato cestini o conservi il volantino per future esigenze!

Ti è mai venuto in mente di contattare ogni volta i numeri di telefono o rispondere a questi volantini semplicemente per dire “grazie al momento non sono interessata/o, vi contatterò al momento opportuno”, oppure “grazie, ho già trovato il mio artigiano di fiducia”? Sicuramente mai, perché?

Il motivo è semplice, vedi quel volantino come una semplice pubblicità infilata indiscriminatamente in tutte le cassette della posta, non è indirizzata direttamente a te e non merita risposta diretta, se interessato contatti il mittente, altrimenti cestini oppure archivi, magari prima o poi servirà.

## **Cosa c'entra questo con la candidatura alle offerte di lavoro e la lettera di presentazione?**

La maggior parte delle candidature (sia spontanee, sia a risposta di offerte di lavoro) fanno al selezionatore lo stesso effetto della pubblicità “non mirata” infilata in tutte le buchette. E loro si comportano esattamente come fai tu: se interessati ti contattano, altrimenti archiviano o ti cestinano.

Sbagliato quindi sorprendersi quando non si ricevi **risposte dopo innumerevoli candidature**. Il motivo è semplicissimo: la candidatura non è mirata, la lettera di presentazione non è efficace ma è inviata “prestampata”, identica per tutti gli invii e da immediatamente l'impressione che per candidarti hai speso solo pochi secondi per fare un altro dei numerosi “inoltri” del Curriculum.

Morale: non merita risposta. Non prendertela con il selezionatore, si è comportato esattamente come te quando ricevi “pubblicità” o messaggi non mirati.

**Quindi, è necessario fare il massimo per non avere il dubbio che “se la mia candidatura fosse stata migliore e più mirata, magari una risposta la avrei avuta”.**

Un selezionatore si accorge in pochi secondi se la candidatura è stata inviata dopo aver letto per bene l'annuncio e personalizzato la lettera di presentazione, dimostrando cura nelle cose che si

fanno ed interesse reale per la posizione, oppure se si trova di fronte ad una delle migliaia di candidature inviate in massa a tutte le offerte.

La maggior parte dei selezionatori archivia o cestina le candidature del secondo caso, mentre da più peso e quasi sempre una risposta a quelle del primo caso.

### **Come fare allora per aumentare esponenzialmente il numero di risposte e di inviti a colloquio?**

Smetti con invii indiscriminati da “spammer della candidatura” e candidati con una buona lettera di presentazione (ed ovviamente un buon Curriculum) in maniera mirata e personalizzata alle offerte interessanti.

### **Come personalizzare la candidatura?**

Il segreto è nella “lettera di presentazione”. Spesso sottovalutata e posta in secondo piano rispetto al CV, ma che invece ha una importanza enorme, proprio per il fatto che ti permette di dimostrare in pochi secondi che stai rispondendo “proprio” a quell’offerta di lavoro e hai letto e studiato prima di inviare la candidatura.

Un altro aspetto non secondario è che nell’invio della candidatura via email (via posta tradizionale ormai arrivano meno del 5% delle candidature) la lettera di presentazione è nel “corpo del testo” del client di posta e non allegata in formato doc o PDF, in allegato ci sarà invece il CV. Il selezionatore vedrà quindi immediatamente la tua lettera e solo se convincente e mirata aprirà il file CV allegato.

## **Come personalizzare la lettera di presentazione**

### **Tre importanti passaggi:**

1) Per prima cosa evita delle aperture tipo: “Spett.le ditta”, “Spett.le società” o “Egregio direttore del personale”. La lettera di presentazione, quindi l’apertura della email, deve avere destinatario non generico. Se conosci il nome del responsabile al quale stai inviando tanto meglio, altrimenti inserisci il nome dell’azienda “Spett.le Thecon srl” etc. È fondamentale per dare l’idea di essere consapevoli di spedire la candidatura proprio a loro.

2) Un metodo vincente per dare a chi legge immediatamente l’idea di avere di fronte una candidatura “ragionata” è quello di ripetere alcuni concetti presenti nell’offerta. Ad esempio, se nell’offerta si richiede “conoscenza di Access e Powerpoint”, inserisci nelle prime righe della lettera di presentazione: “sono in possesso dei requisiti da voi richiesti, in particolare conosco molto bene Access e Powerpoint, come potrete vedere più approfonditamente nel mio CV allegato”.

Oppure se nell'offerta si richiede "disponibilità a frequenti trasferte", inserisci nella lettera: "nelle mie precedenti occupazioni ho avuto la possibilità di effettuare numerose trasferte su tutto il territorio nazionale che mi hanno dato la possibilità di allargare gli ambiti delle mie professionalità, sono dunque molto interessato ad una occupazione che mi dia la possibilità di effettuare trasferte presso clienti e fornitori sia in Italia che all'estero".

Altro esempio: in un annuncio per addetti elaborazione buste paga, si richiede "precedente esperienza" nella mansione. Nella lettera di presentazione inserirai la frase: "ho maturato oltre due anni di esperienza nell'elaborazione delle buste paga ed è una mansione che mi appassiona ed ho intenzione di proseguire".

3) Dai all'azienda alla quale rispondi il messaggio chiaro che prima di candidarti ti sei "informato" ed hai "studiato" loro ed i loro prodotti. Puoi farlo inserendo nella lettera di presentazione una frase verso la fine, del tipo: "a seguito di interesse per la posizione offerta ho visionato e navigato il vostro sito web ([www.tecnosxxx.com](http://www.tecnosxxx.com)) e devo riconoscere che sono rimasto affascinato dai vostri prodotti e dai risultati del vostro staff di cui spero poter presto far parte!"

Concludo con una risposta a quella che so essere la principale obiezione: "Nel tempo che ci impiego per preparare una candidatura così mirata e nel personalizzare la lettera di presentazione, ne invio 100 di candidature". Risposta: anche se sono pacifista, utilizzo un esempio di "guerra": il cecchino per colpire il suo obiettivo, non spara cento colpi con un mitragliatore automatico, ne spara uno solo con un fucile di precisione, ed il risultato è certamente migliore!

## **Esempio di lettera di presentazione mirata**

### ***Esempio di lettera di presentazione standard:***

Spett.le xxxxxxxx,

con la presente vorrei sottoporre alla vostra attenzione la mia candidatura per eventuali posizioni aperte di impiegato commerciale estero.

Ho maturato sei mesi di esperienza nell'ambito del commercio estero e posso operare in inglese, tedesco e spagnolo.

Come potrete vedere dal mio CV in allegato, ho lavorato per aziende strutturate che mi hanno permesso di maturare doti di lavoro in team e capacità di lavorare per obiettivi.

In questo momento sto valutando nuove offerte di lavoro in linea con la mia preparazione e mi rendo disponibile ad un colloquio conoscitivo presso la vostra azienda.

Ho visitato e navigato il vostro sito web ed ho realizzato l'idea che potrei essere la persona giusta per la vostra struttura.

Richiedo un colloquio conoscitivo presso i vostri uffici.

Nell'attesa di un vostro cortese riscontro porgo distinti saluti.

Maria Bianchi

### ***Offerta di lavoro alla quale vogliamo candidarci pubblicata su “@imprese”:***

Impiegata/o commerciale estero conoscenza tedesco

TREK srl, importante azienda nel settore delle energie rinnovabili, ricerca un/a impiegato/a per l'ufficio estero.

Richiesta minima esperienza nel ruolo (anche altri settori), conoscenza di inglese e tedesco, utilizzo di Access.

Sono richieste doti di problem solving, capacità di lavoro in team e disponibilità ad un paio di brevi viaggi ogni anno presso clienti all'estero.

Costituirà titolo preferenziale la conoscenza di ulteriori lingue straniere.

Si offre contratto a tempo determinato di mesi sei trasformabile in indeterminato.

Luogo di lavoro: Roma

***Esempio lettera di presentazione adattata e personalizzata per questa offerta:***

Spett.le TREK srl,

con la presente vorrei sottoporre alla vostra attenzione la mia candidatura per la posizione di “impiegato commerciale estero conoscenza tedesco” riferita al vostro annuncio su “@imprese”.

Ho maturato due anni di esperienza nell’ambito del commercio estero e posso operare in inglese, tedesco e spagnolo.

Ho già avuto esperienze nel settore della energie rinnovabili e posso dire di aver maturato competenze specifiche in questa particolare materia.

Come da vostra richiesta nell’offerta posso inoltre vantare una ottima conoscenza di Access, grazie a frequente utilizzo nella mia precedente occupazione.

Come potrete vedere dal mio CV in allegato, ho lavorato in aziende strutturate che mi hanno permesso di maturare doti di lavoro in team e capacità di lavorare per obiettivi.

In questo momento sto valutando nuove offerte di lavoro in linea con la mia preparazione e mi rendo disponibile ad un colloquio conoscitivo presso la vostra azienda.

Ho visitato e navigato il vostro sito web (www.tresrl.net) ed ho realizzato l’idea che potrei essere la persona giusta per la vostra struttura.

Nell’attesa di un vostro cortese riscontro porgo distinti saluti.

Andrea Rossi

FONTE: <http://news.biancolavoro.it>