

Fixa't en els següents models de cartes de presentació:

1. CARTA DE PRESENTACIÓ EN RESPOSTA A UN ANUNCI.

Montserrat Paz Forniels
C/ Gran, 22, 3r 2a
08759 Vallirana
Telèfon: 669 555 555

Les teves dades: S'inclouen només en les cartes que s'envien per correu convencional

Dades de l'empresa: S'inclouen només en les cartes que s'envien per correu convencional, quan envïis la carta per email n'hi ha prou que incloguis el nom de la persona de contacte

17

Kirurgia Ins. SL
Sr. Jordi Duchs
C. Nàpols, 154
08013 Barcelona

Data

Barcelona, 6 de març de 2007

Senyor Jordi Duchs,

1r paràgraf: Motiu pel qual em dirigeixo a l'empresa (Indicar número de referència a l'oferta, lloc i dia on es va publicar l').

He llegit amb interès l'anunci publicat al diari La Notícia del dia 4 de març, en el qual sol·licitàveu un venedor tècnic per al vostre departament comercial.

2on paràgraf: Aspectes més destacables que puc oferir a l'empresa (Formació, experiència, motivació, etc.)

Experiència professional: Explica breument la teva experiència. Si tens una experiència diversa, potser et serà útil dividir-la en etapes.

Etiqueta professional: Explica quina és la professió que et defineix

Tal com demanàveu, tinc dos anys d'experiència en la venda tècnica de material quirúrgic i hospitalari, i també conec els clients del sector sanitari a nivell nacional. Sóc tècnica superior en Laboratori de Diagnosi Clínica, i en aquests moments estic acabant el curs d'especialització de Gestió Comercial de l'Àmbit Sanitari. Les dades d'assoliment d'objectius de facturació que apporto en el currículum adjunt avalen el meu interès i competència en venda.

Competències i assoliments: Una carta de presentació no és només un resum breu del currículum. Inclouent les teves competències i assoliments deixes clar el que penses que et fa més adequat per a la feina.

Formació:
Explica la formació relacionada amb l'oferta de feina

3r paràgraf: Sol·licitud per contactar amb l'empresa o de ser tingut en compte en el procés de selecció

Per tot això, us demanaria que tinguéssiu en compte la meva candidatura en aquest procés de selecció.

Atentament,

Montserrat Paz Forniels

2. CARTA DE PRESENTACIÓ ENVIADA PER INICIATIVA PRÒPIA (AUTOCANDIDATURA)

Montserrat Paz Forniels
C/ Gran, 22, 3r 2a
08759 Vallirana
Telèfon: 669 555 555

Les teves dades: S'inclouen només en les cartes que s'envien per correu convencional

Dades de l'empresa: S'inclouen només en les cartes que s'envien per correu convencional, quan enviïs la carta per email n'hi ha prou que incloguis el nom de la persona de contacte

18

Kirurgia Ins. SL
Sr. Jordi Duchs
C. Nàpols, 154
08013 Barcelona

Data

Barcelona, 6 de març de 2007.

Senyor o senyora,

1r paràgraf: Motiu pel qual em dirigeixo a l'empresa

Demostra que coneixes l'empresa i què t'interessa: A què es dediquen? Quins són els seus principals clients? (aquesta dada és especialment rellevant si cerques una feina de caire comercial) La història i evolució de l'empresa. Productes que comercialitzen i possibles premis o reconeixements que hagin rebut.

Abans de fer la carta de presentació ves a la pàgina web per esbrinar aquesta informació i esmenta a la carta de presentació la informació que et sembla que et fa més atractiva la empresa. Fug dels tòpics com "reconeguda empresa" i demostra que realment saps a qui t'estàs dirigint .

M'adreço a vostès perquè tinc coneixement dels productes d'alta tecnologia en l'àmbit de l'atenció quirúrgica hospitalària de la seva empresa, així com del seu esforç per la innovació continuada, fets que em motiven a desitjar col·laborar amb vostès.

2on paràgraf: Esmenta les dades de la teva experiència que poden resultar més interessants per l'empresa. Reflexiona sobre el que pots aportar al lloc de feina.

Experiència professional i formació: Destaca aquelles parts del currículum que penses que són més rellevants tenint en compte a que es dedica l'empresa,

Com pot comprovar en el currículum adjunt, tinc dos anys d'experiència en la venda tècnica de material quirúrgic i hospitalari. Sóc tècnica superior en Laboratori de Diagnosi Clínica i en aquests moments estic acabant el curs d'especialització en Gestió Comercial d'Àmbit Sanitari. Després de dur la venda tècnica de materials de diagnòstic, m'he responsabilitzat de la línia de productes de tecnologia quirúrgica, com el bisturí elèctric THELM 28. A més d'una clara motivació per l'àmbit tècnic, puc aportar el coneixement de professionals sanitaris i tinc facilitat per a la comunicació interpersonal i la negociació.

3r paràgraf: Sol·licitud de contacte amb l'empresa.

Agrairia poder mantenir una entrevista amb la finalitat de poder ampliar el meu historial professional.

Atentament,

Montserrat Paz Forniels

Què pots aportar?

Pensa en allò que et destaca i pot despertar l'interès de l'empresa.