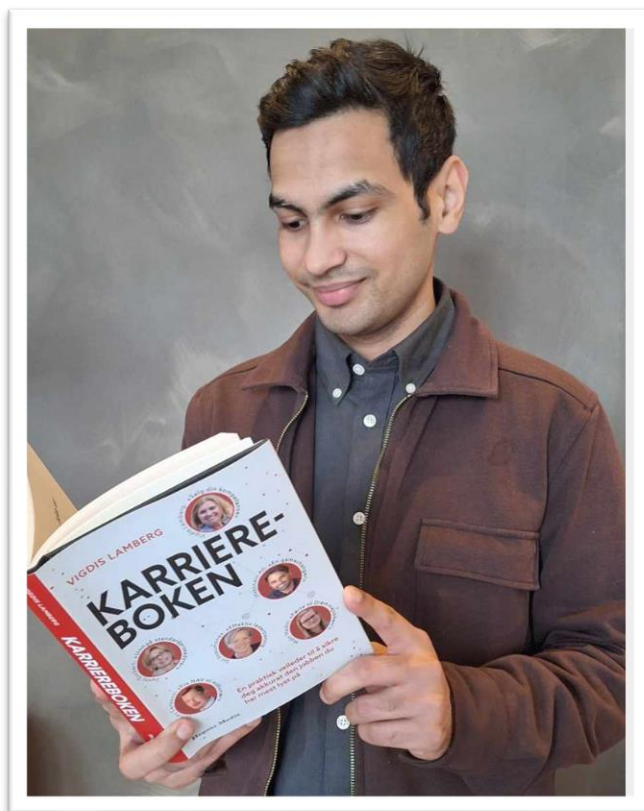


Søkte på over 1000 jobber

For utvikleren Habibul Chowdury hastet det ekstra å sikre seg jobb etter studiene, men tilbudene uteble. Les eksperttipsene som til slutt ga resultat.



Kortversjonen

- Habibul Chowdury (25) fra Bangladesh, med mastergrad i informatikk, sto i fare for å måtte returnere hjem etter å ha søkt på over 1000 jobber uten å få relevant arbeid i Norge.
- Chowdhury har nå fått jobb hos KapitalKontroll AS på Skøyen etter å ha fulgt råd fra karriereveileder Vigdis Anita Lamberg.
- Lamberg anbefalte Chowdhury å bruke erfaringene fra reisen fra Bangladesh til studier i Norge som en differensiator i jobbsøknaden.
- Lamberg fremhever viktigheten av nettverk da kun 30% av ledige stillinger i Norge faktisk blir utlyst, og råder jobbsøkere å tenke som en journalist når de skriver søknaden.
- Daglig leder i KapitalKontroll AS, Kristoffer Blom Årvik, gav Chowdhury jobben og anbefaler jobbsøkere å tørre å skryte og vise engasjement i søknadene deres.
- Chowdhurys erfaring er relevant for andre nyutdannede og innvandrere som møter utfordringer i jobbmarkedet og søker effektive jobbsøknadsstrategier.

Utenfor et moderne kontorlokale på Skøyen ønsker Habibul «Mursaleen» Chowdury (25) oss velkommen til KapitalKontroll AS, der han har jobbet den siste drøye måneden.

Nederst i saken deler karriereekspert Vigdis Anita Lamberg noen av rådene som hjalp Chowdury med å sikre seg jobben.

For et par måneder siden så det imidlertid ikke like lyst ut for 25-åringen fra Bangladesh.

Han fullførte en mastergrad i informatikk i Kongsberg sommeren 2023, men etter å ha søkt på mer enn 1000 jobber, sto han fortsatt uten en relevant jobb i mars i år.

Risikerte retur til Bangladesh

Det er frustrerende for alle å ikke få den jobben man ønsker, men for Chowdury ble konsekvensene ekstra store, noe [Kode24](#) først skrev om. Hvis han ikke hadde fått en jobb innenfor det fagfeltet han var utdannet innen 31. august i år, altså et drøyt år etter at studentvisumet hadde gått ut, risikerte han nemlig å få et brev fra UDI om at han måtte returnere til hjemlandet Bangladesh.

– Regler er regler. Det er likt for alle, og jeg var forberedt på å reise tilbake, sier Chowdury.

– Men jeg kom hit med håp og drømmer, og jeg har nok vært redd for å mislykkes.

Det var litt tilfeldigheter som gjorde at Chowdury endte opp akkurat i Norge. Han ønsket seg til utlandet for å kunne utvikle seg mer faglig, i tillegg til at han syntes Norge virket som et stabilt og bra land å bo i. Det spilte også inn at han har en bror som bor i Sverige. Men det ble en stor overgang både med tanke på klima og kultur, og selv om han har gått på norskkurs, er han fortsatt mest komfortabel med å snakke engelsk.

Fulgte karriererådene

Han forteller at foreldrene hans har ofret mye for at han skulle kunne ta utdanning i Norge, men han bedyrer at presset om å lykkes med jobbsøkingen kun kom fra ham selv.

– De ville nok bare ha blitt glade for at jeg kom tilbake – og de prøvde også å overbevise meg om at det ikke var verdens undergang om jeg ikke fikk jobb i Norge.

Chowdury hadde allerede i studietiden fått tips om jobbsøking fra fagforeningen NITO på studiestedet, og han tok rådene til seg.

Han begynte å søke jobber før han var ferdig med studiene, han tok direkte kontakt med rekrutterere og han fulgte opp søknadene etter at de var sendt. Han skaffet seg også relevant erfaring gjennom et internship i sommerferien. Likevel gikk det etter hvert langt mellom svarene fra arbeidsgivere – hvis han hørte noe i det hele tatt – og det begynte å haste med å få jobb.

– Det var ikke en god følelse, og jeg begynte å lure på hva som var galt: Var det meg eller CV-en min?

- Ikke greie på CV og søknad

Etter noen måneder med voksende frustrasjon over jobbsøkerprosessen valgte han å ta kontakt med NITO igjen, og de satte den erfarne karriereveilederen Vigdis Anita Lamberg på saken.

Hun hjelper NITO med å kvalitetssikre søknader og CV-er for deres medlemmer, og hun ser de samme utfordringene hos mange av kandidatene.

- De fullfører mastergrader med gode karakterer, men søknader og CV-er har de ikke greie på, sier Lamberg



<-Vigdis Anita Lamberg

Karriereveileder

Hun mener at flere jobbsøkere må tenke mer som en journalist når de utformer søknadene sine.

- De må tenke på «3-sekundersregelen»: Det er så lang tid man har på å vekke oppmerksomheten nok hos leseren til at de klikker seg inn på saken.

Lamberg understreker at dette med tre sekunder ikke må tolkes som om man kun bruker tre sekunder på å lese søknaden

– Men har du heftet dem på i løpet av de første sekundene, har leseren et hav av tid til å lese CV-en på jakt etter hvem denne personen virkelig er.

Få frem det spesielle for deg

I tillegg til å gjøre noe som får søknad og CV til å stikke seg nok ut i bunken til at arbeidsgiver tar seg tid til å lese, mener Lamberg at jobbsøkere bør lære seg litt mer om kommunikasjon og det å tilpasse budskapet til målgruppen.

Da hun møtte Chowdury, brukte Lamberg også tiden til å lære ham hvordan man skreddersyr søknader, og ikke minst: Hvordan han på en god måte skulle få frem det som var spesielt for ham.

– Habibul er en fantastisk flink fyr. Jeg anbefalte at han brukte reisen han har hatt fra Bangladesh til fullført masterstudium i Norge som en differensiator – noe som fikk ham til å skille seg ut.

Hun anbefalte at Chowdury fokuserte på at han – trass i språk- og kulturutfordringer – har klart å ta eksamen på normert tid, har lært seg norsk og har livnært seg selv ved å jobbe i en hamburgerrestaurant. Det ville vise arbeidsgiver at han er målbevisst, har stor arbeidskapasitet, er endringsvillig, har god kulturforståelse og at han har ambisjoner.

– Vi må i større grad enn tidligere selge inn oss selv. Det ligger ikke naturlig for noen av oss, men det er noe vi må lære, sier Lamberg.

Viktig med nettverk

Karriereveilederen påpeker videre at nettverk blir stadig viktigere i det norske jobbmarkedet, da kun 30 prosent av de ledige stillingene her til lands faktisk blir utlyst. Det finnes også eksempler på selskaper som premierer de ansatte for å finne noen som kan passe til stillinger hos dem.

– Den kvalitetssikringen man får ved å kjenne noen, kan ikke HR-avdelingen gjøre basert på å lese søknader og CV. De ansatte vil jo ikke anbefale noen de tenker ikke vil passe inn.

– Så her vil Habibul og andre med en annen landbakgrunn ha en ulempe, da deres nettverk blir mindre enn for dem som er født og oppvokst i Norge. Samtidig går både Kari og Ola i samme fellen ved å kun lete etter jobber på Finn, påpeker Lamberg.

Trakk frem nøkkelkvalifikasjoner

Chowdury forteller at han hadde god nytte av flere av rådene til Lamberg. Og det var særlig dette med å fokusere på andre ting enn det rent faglige som var en øyeåpner for ham.

– Jeg var veldig fokusert på akkurat det jeg hadde lært og gjort, og skrev bare om det som var arbeidsrelatert. Men jeg har nå skjønnet at i Norge er arbeidsgiver også opptatt av hva slags person man er og hva man er opptatt av utenom jobb.

Også det konkrete eksempelet på en CV der man skulle trekke frem nøkkelkvalifikasjonene sine, og dermed gjøre det lettere å raskt få oppmerksomheten til rekruttereren, viste seg å være nyttig.

Chowdury sier at han ikke si hundre prosent sikkert om det var akkurat rådene til Vigdis som var avgjørende, da han om lag tre uker etter deres møte endelig fikk jobb – etter å ha sendt over 1000 søknader det siste året.

– Men jeg søkte på den jobben med utgangspunkt i CV-en fra Vigdis.



SUKSESS: Chowdury får en blomst av karriereveileder Lamberg etter at han har sikret seg jobb hos KapitalKontroll. Foto: NITO / NITO

- Mange om beinet

Det var daglig leder i KapitalKontroll AS, Kristoffer Blom Årvik, som ga Chowdury jobbtilbud. De jobber med et skybasert system for egeninkasso som både kommuner og bedrifter kan bruke, og Chowdury er en del av teamet som skal vedlikeholde og videreutvikle systemet.

- Jeg var ikke klar over at «Mursaleen» (som kollegene kaller ham) hadde strevd så mye med å få jobb, men jeg har heller ikke inntrykk av at det er så unikt. Det er mange om beinet om dagen, forteller Blom Årvik.

Han forklarer dette blant annet med at en del konsulentselskaper har tatt inn færre folk i det siste, og de som *blir* ansatt har gjerne et par år med erfaring og stiller dermed foran nyutdannede i køen.

- Men vi har god erfaring med å satse på juniorene, og vi kan gi dem den støtten de trenger.

- Må tørre å skryte litt

Det var om lag 200 søkere på stillingen, og Blom Årvik forteller at Chowdury skilte seg litt ut i bunken fordi han hadde fått seg noe relevant arbeidserfaring gjennom internship.

- I tillegg var det tydelig at han hadde en reell faglig interesse, noe han blant annet viste ved å tilgjengeliggjøre kode og prosjekt han hadde jobbet med på fritiden. Vi har gode erfaringer fra før med ansatte som har vist at de er genuint interesserte.

- Som arbeidsgiver og rekrutterer, har du noen tips til hvordan du tenker at jobbsøkere kan skille seg ut?

- Det må være å tørre å skryte litt av det man har gjort, og kanskje ha et eller annet som skiller deg ut og som fanger oppmerksomheten. Det kan jo være at du har verdens største twistepapir-samling – men det må gjerne være noe som er relevant for stillingen. Men vis i hvert fall at du er engasjert.

- Mange ville gitt opp

Karriereveileder Lamberg er for øvrig glad for at en arbeidsgiver til slutt bestemte seg for å «ta ham med på laget».

- Han har vært så målrettet og ikke gitt opp – det ville veldig mange andre ha gjort.

Chowdury forteller at han egentlig ikke tenker at det er noe veldig spesielt med hans situasjon, og at han sier at han vet om flere som har strevd med å få jobb etter studiene – også norske medstudenter. Men han er veldig takknemlig for hjelpen han fikk fra Lamberg, og ikke minst er han glad for at han fikk oppfylt drømmen om en jobb i Norge.

– Her kan jeg utvikle meg faglig, og det er et fantastisk arbeidsmiljø. Så jobben er faktisk akkurat det jeg hadde håpet på.

Vigdis Anita Lamberg: Slik selger du deg inn hos arbeidsgiverne

1. Husk at de fleste ledige stillinger ikke blir utlyst i tradisjonelle kanaler. Bruk nettverket ditt og ta direkte kontakt med rekrutterere og selskaper.
2. Tenk på 3-sekundersregelen. For å hekte på leseren tidlig må du vekke oppmerksomheten tidlig og hente opp det ved deg som er relevant for den jobben du søker.
3. Har du mistet jobben, må du ikke gå rundt og være så flau at du ikke sier det til noen. Kanskje du har noen i nettverket ditt som kan hjelpe deg med å få deg en ny jobb.
4. Jobb godt med LinkedIn-profilen din. Vær spesielt påpasselig med å sette opp søkeord som matcher med ordene du vil at rekruttererne skal finne deg på. Tittelfeltet er spesielt viktig til dette.
5. Har du en differensiator, altså noe som skiller deg fra de andre søkerne, må du skrive det; Enten det er at du har jobbet på familiegården, har smakt på flere utdanningsløp eller at du har utviklet din relasjonskompetanse ved å ha hatt sommerjobb på bar eller på sykehjem.
6. Ikke hør på myten om at CV-en kan være på maks én side. Slaget står i nøkkelkvalifikasjonsfeltet på side 1. Her tilpasser du; HVER gang!
7. Følg med og ta kontakt med selskaper som utlyser stillinger, selv om det ikke er en stilling som passer deg – så lenge de driver innen ditt kompetansefelt. Selskaper som utlyser er gjerne i vekst, og plutselig kan det åpne seg en mulighet der for deg også.

Publisert: 28.05.24 kl. 11:00 Oppdatert: 28.05.24 kl. 13:33