

加拿大求职亲历----实用财会篇 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/212/2021_2022__E5_8A_A0_E6_8B_BF_E5_A4_A7_E6_c107_212014.htm nbsp ; 北美各行专业人士一般都有自己的协会，要成为专业财会人员，首先就要取得专业协会的会员证（可打电话问申请步骤）。行会组织考试，维持行规，权利和能量都非常大，还提供很多服务。

以CMA为例，它定期不定期举行求职培训，财会招聘会专场，它的主页还有行业内的JOB SEARCH，申请会员后就可享受这些服务。加拿大财会的Designation有几类：CA，CGA，CMA，CFA。前两者是纯会计，CMA为进入管理层铺路，CFA最难最窄最精最贵，要在金融行业就职才有意义。

DESIGNATION是找财会工作的关键，但并不是说要拿到了才能当会计，事实上你要没工作压根也拿不到。一般只要申请了会员，一年几十块，再加认真准备考试，就可以放在简历上，说明正“Actively Involved in *** Program”，找工时候就极有分量了！说一下我知道的找工途径：同学朋友介绍：至少知道3个同学这样找到的工作，且起薪都很高。要注意：熟人介绍之所以成功率高，是因为有他/她个人在公司的地位为你担保，如果公司稍后对新人的表现不满，会直接影响到担保人的信誉。北美专业人士极重职业信誉，如果对你品行能力没有信心，是绝不肯轻易推荐你的。我也在此事上受过教训，原以为代交一下简历是很简单的事，真要拜托人却很难很难。因此若不是真正知底的熟人，最好还是不要对此抱太高期望，更不要因此埋怨朋友不肯帮忙----设身处地想想，毕竟没人愿意用自己的前途为别人做牺牲。曾有一个同学

到多伦多求职，发E给所有校友，语气粗莽，态度简慢，通知大家帮忙给找工作。后来我们发现他只把名字换了换，所有的E都是一样的，再加同学时期和此人并无交往，结果可想而知。因此平时就要和同学多联络，尽量参加课余活动，特别是体育活动。西人佩服GYM表现优异，在运动场上打败他们比考场上得第一绝对更能赢得敬意。他们的理论是运动场上最直接表现人的意志力和协作精神，是不是爱偷懒耍滑，是不是独断专行，一场球赛下来就清楚了。EXECUTIVE们喜欢高尔夫球场考验彼此，同学间则是运动场，或者酒吧见真情。JOB FAIR：知道2个同学这样找到工作。一个是学校主办，一个是专业协会举办。我通过学校招聘得到过1个面试，没有下文。专业协会举办的JOB FAIR更有针对性，它的会员很多是企业里功成名就、身居高位的本行业人士，自己的行会组织活动自然愿意参加，而且招人比较有诚意。就算没找到工作，跟行业里成功人士谈几分钟也是很宝贵的机会。强烈不推荐企业自行举办的JOB FAIR，特别是经济情况不好的时候，这种活动更多是走秀宣传，根本不是真要找人的。出名的例子是IBM，每年必办声势浩大的JOB FAIR，去年经济形势不好，它照样著名大学统统邀请到，几千人摩肩接踵，可你只要跟具体经理一谈，就会发现它近期根本没有用人计划。AGENT：HEADHUNTER做的是没本买卖，因此公司、具体代理的口碑、行业内人气极其重要。虽然AGENT没有帮我找到正式工作，但是确实有几个非常好的，提供了大企业的面试，给过有用的建议，非常感激他们的帮助。以下是几个和代理人打交道几个要点：1. 找专业协会推荐，或有合作关系的公司。AGENT靠的是广泛的行业内线，和用人经理的

关系，因此它本身素质非常重要。很多公司根本不公开招聘，只找几个它信得过的AGENT悄悄通个气，因此AGENT是通向HIDDEN JOB MARKET的桥梁，绝不可轻视。

2. 找适合自己需要的公司。HEADHUNTER分工很细，例如ROBERT HALF是财会业著名的猎头公司，它旗下的ACCOUNTEMPS则专司TEMPORARY、CONTRACT工作。对缺乏经验的新移民、新毕业生来说，这是积累经验，争取PERMANENT POSITION的重要途径。有1个同学在ACCOUNTEMPS做了1年，3个公司，拿到了1个著名大公司的正式工作。我也通过它做了2个多月CONTRACT后拿到了正式OFFER，虽然没接受。

3. 请行业内人士介绍可靠的AGENT。一个SENIOR FINANCIAL ANALYST说如果她被裁员，她保持联系的HEADHUNTER保证2个星期内给她找好另一份工作。居安思危，经常和信任的AGENT打电话，聊天通报一下职业进展，讨论职业前景，保持些PERSONAL RELATIONSHIP，会非常有帮助。

4. 什么是好AGENT。毫无疑问HEADHUNTER要努力的是争取利润，但作为专业人员，他们应该具备人眼光，对行业和行情的了解，他们有义务指点你修改简历，认清自己缺点和长处，告诉你业界真实行情，帮助你准备面试，甚至保持一些私人联系。人脉是AGENT最紧要的资源，谁知道你哪日会成为业界经理，或者在工作3、5年获得DESIGNATION后想换工作，都是AGENT寻找的好机会。好的AGENT一旦认准你的潜力，无论成功与否，都会经常和你保持联系，不但对介绍费，也对你本人的职业生涯表示关注。

5. AGENT怎样赚钱。加拿大的HEADHUNTER一般是介绍成功后从雇主手里得到你年

收入的15%，因此如果你的目标是3万以下的职位，大部分的正规公司是不会对你产生兴趣的。

6. AGENT最感兴趣的人物。一般说来，如果你有了财会专业的BBA，MBA学位之一，任何一种财会DESIGNATION，3年以上专业经验（都得是北美本地获得），只需一个电话，AGENT一定会对你大有兴趣，甚至纠缠不已。如果缺少一、两样，你则必须CONVINCE他你深具潜力，知恩图报，正努力开拓职业。他们也会愿意把你作为潜在客户关心。

7. 怎样充分利用AGENT的帮助。和HEADHUNTER面试的时候，务必一丝不苟，比正式面试更严谨。他们都是看人看相的专业人士，往往在几秒内可以判定你身价几何，值得他们付出多少时间。因此，面试时务必衣着100% BUSINESS LOOKING，全套客气问候，握手要有力镇定，对自己的简历表现透彻完全的理解，对个性特长能完整详尽叙述，对缺点弱点也不要隐晦，应认真向他们请教如何扬长避短，设计职业前景。只要他们对你的将来有信心，是会帮助你进一步包装准备，向雇主推销的。此外和AGENT的面试也是你练习面试英语、技巧的一个好机会，与其在雇主前失败，不如多和HEADHUNTER练习几次，即使英语不好，许多遍描述自己下来，自述用的那点英文也应该过关了。我刚毕业时候找HEADHUNTER，一个回音都没有。实习半年后，HEADHUNTER愿意面试我了。再做了一个CONTRACT，有HEADHUNTER在网上找到我的简历，主动打电话约谈。这时候形势倒转，不是行业有名的、没有提供具体工作的HEADHUNTER我不再请假去面试，面试过我的则不断打电话来通报新的机会问我是否有兴趣。综合朋友的经历，可以这么说，只要HEADHUNTER对你

发生兴趣，说明你已经具备了找到好工作、为他们创造利润的大部分条件。一旦HEADHUNTER开始高频率给你电话、面试，你离成功已经很近很近了！我在半年前由一个HEADHUNTER接待，尽管工作经验太少，但面试表现出色（面试技巧心得改日再写），她第二天就给我安排了1个大公司的面试。惭愧，我确实是工作经验不足，完美的面试不能掩盖实践知识的缺乏。但过后尽管沮丧，还是给她去电诚恳地告诉她我的问题。此后半年里这个公司给我打过很多次电话，有的是工作机会，有的只是问候我目前工作情况。虽然都没下文，但她的专业态度是我接触过最好的。因为是人，不方便把信息放在网上，有兴趣的朋友可以给我来E索要她的电话和E。（这个公司的目标层比较高，一般服务年薪4万以上职位。）另有几句题外话，作为新移民，又在目前的经济下找工作，是个漫长痛苦的过程，期间的期待、沮丧、怀疑、失落难以用笔墨描述，也是最容易因此和家人产生矛盾的阶段。想提醒一句，如果你正处在找工作的失望焦虑中，请不要把无名火泄向家人；如果你有家人正在找工作，也请多给他/她支持和信心。愿朋友们经常告诫自己，事业不等于你的全部生活和价值，爱你、支持你的永远是家人，爱人。相信你的能力，一切都会好起来的，GOOD LUCK

！<http://www.accountemps.com>这家专介绍短期合同工，盘剥得很厉害，是直接从你的工资里扣钱。但是对新移民和新毕业生来说，可以从中取得重要加拿大经验，可以尝试不同岗位，还是强烈推荐一试。下期预告：从一些朋友的问题里感觉对财务工作的种类，各种岗位的需求量并不是很清楚。下篇打算详尽写CGA CA CMA CFA的适用职位，薪水范围，加

拿大银行、企业对会计和财务人员的不同期望，FINANCIAL ANALYST和ACCOUNTANT的区别。有这方面问题的朋友请上贴提个醒，我好一起写：-) 我只是从一些个人经验和同学亲历写来，不一定正确，谨供大家参考。出国留学移民教育考试出国,留学,移民,澳洲,澳大利亚,加拿大,英国,美国,法国,日本,新西兰 nbsp；北美各行专业人士一般都有自己的协会，要成为专业财会人员，首先就要取得专业协会的会员证（可打电话问申请步骤）。行会组织考试，维持行规，权利和能量都非常大，还提供很多服务。以CMA为例，它定期不定期举行求职培训，财会招聘会专场，它的主页还有行业内的JOB SEARCH，申请会员后就可享受这些服务。加拿大财会的Designation有几类：CA，CGA，CMA，CFA。前两者是纯会计，CMA为进入管理层铺路，CFA最难最窄最精最贵，要在金融行业就职才有意义。DESIGNATION是找财会工作的关键，但并不是说要拿到了才能当会计，事实上你要没工作压根也拿不到。一般只要申请了会员，一年几十块，再加认真准备考试，就可以放在简历上，说明正“Actively Involved in *** Program”，找工时候就极有分量了！说一下我知道的找工途径：同学朋友介绍：至少知道3个同学这样找到的工作，且起薪都很高。要注意：熟人介绍之所以成功率高，是因为有他/她个人在公司的地位为你担保，如果公司稍后对新人的表现不满，会直接影响到担保人的信誉。北美专业人士极重职业信誉，如果对你品行能力没有信心，是绝不肯轻易推荐你的。我也在此事上受过教训，原以为代交一下简历是很简单的事，真要拜托人却很难很难。因此若不是真正知底的熟人，最好还是不要对此抱太高期望，更不要因此埋怨朋友

不肯帮忙----设身处地想想，毕竟没人愿意用自己的前途为别人做牺牲。曾有一个同学到多伦多求职，发E给所有校友，语气粗莽，态度简慢，通知大家帮忙给找工作。后来我们发现他只把名字换了换，所有的E都是一样的，再加同学时期和此人并无交往，结果可想而知。因此平时就要和同学多联络，尽量参加课余活动，特别是体育活动。西人佩服GYM表现优异，在运动场上打败他们比考场上得第一绝对更能赢得敬意。他们的理论是运动场上最直接表现人的意志力和协作精神，是不是爱偷懒耍滑，是不是独断专行，一场球赛下来就清楚了。EXECUTIVE们喜欢高尔夫球场考验彼此，同学间则是运动场，或者酒吧见真情。JOB FAIR：知道2个同学这样找到工作。一个是学校主办，一个是专业协会举办。我通过学校招聘得到过1个面试，没有下文。专业协会举办的JOB FAIR更有针对性，它的会员很多是企业里功成名就、身居高位的本行业人士，自己的行会组织活动自然愿意参加，而且招人比较有诚意。就算没找到工作，跟行业里成功人士谈几分钟也是很宝贵的机会。强烈不推荐企业自行举办的JOB FAIR，特别是经济情况不好的时候，这种活动更多是走秀宣传，根本不是真要找人的。出名的例子是IBM，每年必办声势浩大的JOB FAIR，去年经济形势不好，它照样著名大学统统邀请到，几千人摩肩接踵，可你只要跟具体经理一谈，就会发现它近期根本没有用人计划。AGENT：HEADHUNTER做的是没本买卖，因此公司、具体代理的口碑、行业内人气极其重要。虽然AGENT没有帮我找到正式工作，但是确实有几个非常好的，提供了大企业的面试，给过有用的建议，非常感激他们的帮助。以下是几个和代理人打交道几个要点：1. 找专业协

会推荐，或有合作关系的公司。AGENT靠的是广泛的行业内线，和用人经理的关系，因此它本身素质非常重要。很多公司根本不公开招聘，只找几个它信得过的AGENT悄悄通个气，因此AGENT是通向HIDDEN JOB MARKET的桥梁，绝不可轻视。

2. 找适合自己需要的公司。HEADHUNTER分工很细，例如ROBERT HALF是财会业著名的猎头公司，它旗下的ACCONTEMPS则专司TEMPORARY、CONTRACT工作。对缺乏经验的新移民、新毕业生来说，这是积累经验，争取PERMANENT POSITION的重要途径。有1个同学在ACCONTEMPS做了1年，3个公司，拿到了1个著名大公司的正式工作。我也通过它做了2个多月CONTRACT后拿到了正式OFFER，虽然没接受。

3. 请行业内人士介绍可靠的AGENT。一个SENIOR FINANCIAL ANALYST说如果她被裁员，她保持联系的HEADHUNTER保证2个星期内给她找好另一份工作。居安思危，经常和信任的AGENT打电话，聊天通报一下职业进展，讨论职业前景，保持些PERSONAL RELATIONSHIP，会非常有帮助。

4. 什么是好AGENT。毫无疑问HEADHUNTER要努力的是争取利润，但作为专业人员，他们应该具备人眼光，对行业和行情的了解，他们有义务指点你修改简历，认清自己缺点和长处，告诉你业界真实行情，帮助你准备面试，甚至保持一些私人联系。人脉是AGENT最紧要的资源，谁知道你哪日会成为业界经理，或者在工作3、5年获得DESIGNATION后想换工作，都是AGENT寻找的好机会。好的AGENT一旦认准你的潜力，无论成功与否，都会经常和你保持联系，不但对介绍费，也对你本人的职业生涯表示关注。

5. AGENT怎样赚钱。加拿

大的HEADHUNTER一般是介绍成功后从雇主手里得到你年收入的15%，因此如果你的目标是3万以下的职位，大部分的正规公司是不会对你产生兴趣的。

6. AGENT最感兴趣的人物。一般说来，如果你有了财会专业的BBA，MBA学位之一，任何一种财会DESIGNATION，3年以上专业经验（都得是北美本地获得），只需一个电话，AGENT一定会对你大有兴趣，甚至纠缠不已。如果缺少一、两样，你则必须CONVINCE他你深具潜力，知恩图报，正努力开拓职业。他们也会愿意把你作为潜在客户关心。

7. 怎样充分利用AGENT的帮助。和HEADHUNTER面试的时候，务必一丝不苟，比正式面试更严谨。他们都是看人看相的专业人士，往往在几秒内可以判定你身价几何，值得他们付出多少时间。因此，面试时务必衣着100% BUSINESS LOOKING，全套客气问候，握手要有力镇定，对自己的简历表现透彻完全的理解，对个性特长能完整详尽叙述，对缺点弱点也不要隐晦，应认真向他们请教如何扬长避短，设计职业前景。只要他们对你的将来有信心，是会帮助你进一步包装准备，向雇主推销的。此外和AGENT的面试也是你练习面试英语、技巧的一个好机会，与其在雇主前失败，不如多和HEADHUNTER练习几次，即使英语不好，许多遍描述自己下来，自述用的那点英文也应该过关了。我刚毕业时候找HEADHUNTER，一个回音都没有。实习半年后，HEADHUNTER愿意面试我了。再做了一个CONTRACT，有HEADHUNTER在网上找到我的简历，主动打电话约谈。这时候形势倒转，不是行业有名的、没有提供具体工作的HEADHUNTER我不再请假去面试，面试过我的则不断打电话来通报新的机会问我是否有兴趣

。综合朋友的经历，可以这么说，只要HEADHUNTER对你发生兴趣，说明你已经具备了找到好工作、为他们创造利润的大部分条件。一旦HEADHUNTER开始高频率给你电话、面试，你离成功已经很近很近了！我在半年前由一个HEADHUNTER接待，尽管工作经验太少，但面试表现出色（面试技巧心得改日再写），她第二天就给我安排了1个大公司的面试。惭愧，我确实是工作经验不足，完美的面试不能掩盖实践知识的缺乏。但过后尽管沮丧，还是给她去电诚恳地告诉她我的问题。此后半年里这个公司给我打过很多次电话，有的是工作机会，有的只是问候我目前工作情况。虽然都没下文，但她的专业态度是我接触过最好的。因为是一个人，不方便把信息放在网上，有兴趣的朋友可以给我来E索要她的电话和E。（这个公司的目标层比较高，一般服务年薪4万以上职位。）另有几句题外话，作为新移民，又在目前的经济下找工作，是个漫长痛苦的过程，期间的期待、沮丧、怀疑、失落难以用笔墨描述，也是最容易因此和家人产生矛盾的阶段。想提醒一句，如果你正处在找工作的失望焦虑中，请不要把无名火泄向家人；如果你有家人正在找工作，也请多给他/她支持和信心。愿朋友们经常告诫自己，事业不等于你的全部生活和价值，爱你、支持你的永远是家人，爱人。相信你的能力，一切都会好起来的，GOOD LUCK

！<http://www.accountemps.com>这家专介绍短期合同工，盘剥得很厉害，是直接从你的工资里扣钱。但是对新移民和新毕业生来说，可以从中取得重要加拿大经验，可以尝试不同岗位，还是强烈推荐一试。下期预告：从一些朋友的问题里感觉对财务工作的种类，各种岗位的需求量并不是很清楚。下

篇打算详尽写CGA CA CMA CFA的适用职位，薪水范围，加拿大银行、企业对会计和财务人员的不同期望，FINANCIAL ANALYST和ACCOUNTANT的区别。有这方面问题的朋友请上贴提个醒，我好一起写：-) 我只是从一些个人经验和同学亲历写来，不一定正确，谨供大家参考。