

SAP Consultant的找工作经历 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\\_SAP\\_Consul\\_c107\\_212525.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/212/2021_2022_SAP_Consul_c107_212525.htm) 说起我找工作的经历，至今还觉有点后怕。来加前，我在上海做SAP Consultant，是五大(Big Five) 咨询公司中的一家。帮客户实施SAP系统，整天和客户开会，写报告，培训客户。是一项对语言要求很高的工作。几乎所有的人都认为新移民是不太会找回这份工作的。我虽然嘴上不说，因为我是主申请人，但在心里也是这么认为的。尽管我在几大著名外企做了5年，尽管我的美国老板、德国老板都夸我的英语好。我和老公今年4月3日到了多伦多，由于我们一直想Apartment，而这里对初来的新移民租Apartment又有种种限制，所以好不容易直到4月15日才搬进现在的这个交通便利、购物方便的大楼。接下来买电脑，装电话，又附带申请了BellCanada的每月6元的留言服务，它最大的好处是你上网的同时，也可以提供留言服务，不像answer machine。上网到workopolis一查，SAP Consultant的工作还真不少，大部分都是代理在替雇主招人。年薪在IT行业中也是高的。看看所提要求，自己也都满足。我的简历在请了我们的加拿大律师看过后，于4月19日开始发出。发了20几份后，几乎就把workopolis上的SAP代理发了个遍，因为虽然SAP的工作不少，但都是集中由那么几家代理在招。于是，就只好怀着虔诚的心情等待。一天、二天，两个星期过去了，没有任何消息。我开始坐不住了，我自认为简历已经符合北美的风格，我那些曾经为几大跨国公司工作过的经历，居然无法打动任何一个代理。我在上海的时候，猎头公司可是追着打电话找

我的呀。看来non-native English speaker要想挤进这个行业还是很难的。万般失意无奈之时，我在is4u上把我的苦闷写了下来。热心、聪明的版主Jasmine让我把简历给她看看。她给我提了几条意见，其中一条是这样的 "The whole resume does not reflect any of your personality at all. After reading it I felt like you are a robot programmer machine, not a person. Because there is nothing talks about how you interact with team members, business partners, end-users. There is nothing about leadership, presentation skills, organization skills, project management skills, understanding of the business type of thing. As a consultant here, all these skills are essential because you are always dealing with people to implement your project"。我觉得她说得非常有条理，当初为了能够在代理那儿争取到面试机会，我觉得与当地入竞争，"英语能力"不是咱的强项，于是就在二页纸的有限范围内花浓重笔墨强调技术如何如何，以其引起代理的注意，将communication, presentation skills等恰恰是对这份工作很关键的部分挤掉了。因为觉得说了也白说。其实这种未上阵就怯三分的小妾心理是行不通的，如果自己对自己都没有信心，那又怎么期望别人对你有信心呢？其实仔细想想，自己的最大长处就在表达及人际交往的能力上。想当初,我代表公司到国外开一个ERP的会议，会上做了一Presentation，会后，就有一家国际著名公司邀我加盟。还有一次，陪公司的总裁坐着奔驰去四小时以外的地方去见客户，一路上，我们一直用英语聊天，几乎没有停过。别人都很佩服我，说就算用中文聊天，能聊四个小时，都很不错了，何况用英语，哪有那么多话题。可见我是多么的善谈。其实话题都是即兴发挥的，比如说路过杭州就

聊杭州，路过绍兴就聊绍兴。反正，通过这次聊天，我给总裁留下了很好的印象。后来他还点名让我上项目。再说多伦多本身就是一个移民城市。我问过比我早来的朋友，他们周围的同事还是international成份的多，那些优秀点的加拿大本地人都跑到美国去了，留下的位置给新移民填空缺。既然加拿大政府的移民官都给了我们签证，认为我们行，那我们还有什么犹豫的。这样自我阿Q一下后，感觉好多了，信心倍增，着手修改了简历，又对准那几家代理发了一通，当然也没有忘记重点关照我曾工作过的几家跨国公司。两天过后，终于收到了第一家代理约我去面谈的电话！于是第二天也正好是到多伦多整整一个月的日子，我穿上已经久违的套装到Front街去赴我的第一个面试。从地铁里出来，第一次在多伦多看到那么多的高楼，一下子让我想起上海的陆家嘴商业区，淮海路上的香港广场，瑞安广场。看着身边穿流不息的身着business attire的男男女女，迎着朝阳，我的内心不禁豪情万丈，我一定要成为他们中的一员，我对自己说。“嗨！”好像有人和我打招呼，循着声音望去，一个女黑人从路边的车子里探头出来正冲我微笑，可能我那付踌躇满志的样子也感染了她，我冲她招了招手。和代理的面试，与其说是面试，还不如说是聊天，轻松愉快。对方告诉我现在手上有一个政府部门的客户，正在re-organization，需要上SAP，不过政府部门的工作效率都比较低，可能要等一阵。我知道不会马上有雇主的面试。我问他SAP Consultant的工作，非母语的新移民做的几率大不大？他说，你的英语很strong and clear，你的经历和面试技巧都很好，应该没问题。我听后，自然是心花怒放，心里好象又踏实了点。然后，他又叮嘱我，他会和我保

持联系，同时in case of double representative，我与别的代理接触，要keep him informed。最后，他又让我填了一张表，包括经历，reference等。一个小时后，握手告别。虽然没有雇主的马上面试，但是代理又给我增加了点自信，就像又打了一针强心针一样。也算没有白来。回到家后，马上写了一个thanks letter，email过去。接下来，去参加了那个著名的IBM job fair，他们也在招SAP consultant，是FI/CO，PP，PM，没有我的MM。尽管这样，我还是不死心，分别和三个招聘人员进行了详细的面谈，告诉他们我open to relocate，有别的城市的机会，别忘了我。又在家如困兽般的等了一个星期，依然是没有一个电话，好不容易鼓起的自信，又被这无声的等待击垮了。除了继续在网上寻找新的机会，心里又开始盘算起来，怎样才能吸引代理呢？我注意到一个有名的代理已经连续几次在workopolis上登同一个广告，一副很急着找人的样子。我也发过两次resume，都不理我。既然你不理我，那我就主动点吧。我顺着这条广告在它的主页上找到了所有与SAP hiring 相关员工的名字及email地址，从中挑了一个姓Best 的先生(希望这个性能给我带来好运)，给他写了一封言辞恳切的email，附带问了三个问题：1 我的简历还有什么需要修改的地方？2 我的background在加拿大是否strong enough？3 非母语的人做SAP Consultant 到底机会有多大，难道我非改行不行？过了两天，Best 先生终于打电话来，说了几句话，他就说you speak fantastic English，并问我在哪儿学的。同时他说看我的简历，我的background没有任何问题，之所以没有联系我，是以为担心我的communication (English)，现在看来没什么问题，他手上有几家很好的公司，他要见见我，我们约好

了日子。第二天,我又收到了另外一著名代理约我面谈的电话。我的心情又多云转晴,好了很多。和Best的会谈很愉快,他也很健谈。我们先review了一下我的resume,他提醒我不要看着自己的resume 回答问题。他说他经常收到中国新移民打来的电话,尽管他知道中国人很聪明, I.T.的水平也很高,可是就是吃亏在英语上。有的时候不知道打电话的人在说什么,他也为他们感到着急。唯一能做的是送他们上ESL,半年以后再联系。他又夸我的英语fantastic,穿著打扮、言谈举止很professional, excellent presentation and interview skills。让我暗自飘飘然了一会儿。我连声道谢的同时,当然也没忘恭维他也非常professional,他们办公楼的view 很美丽。他告诉我他手上有几个很好的客户,其中一个也是五大咨询公司中的一家,他打算把我报上去,按照我的经历,年薪可以要到80K。接下来, Best 又把他的Manager 请出来,和我谈了谈。Manager 说: "we open the door, you close the deal." 然后他们就为我安排了当日下午的employer 的面试。按照这家公司的面试顺序先上来的是human resource的电话面试。他们告诉我,这个面试的lady 很tough,让我做好准备, anyway, be yourself。后来我谈到我的也是做SAP 的过去同事也在找工作,那个manager马上掏出一叠名片,让我把他们介绍过来。从一开始的拒我于千里之外,到现在的让我把过去的同事拉过来,真是一个180度的大转变。回到家后,马上上网,我记得专门有一个SAP的网站,介绍怎样应付SAP的电话面试,找到后,临时抱了抱佛脚。我知道这是一锤子买卖,一定要把她"侃"倒,否则就不会有接下去的面试。下午4:00整,电话响了。慢慢的我觉得她真的是tough,问得很细,一点不马虎,不单单是问human

resource 的一套，对做过的每个项目的具体细节都问得很详细，我觉得好像是在和项目经理谈话，放下电话，正好5:00整。回想整个面试过程，觉得应对得还不错，有几个地方还赢得了对方的"great, great" 的称赞，觉得应该会有等第二轮的面试。果然，星期一，Best 打来电话，告诉第二轮技术面试按排在下个星期三进行。这期间，又和另外一著名代理面谈了一次，那位也是没等我说几句话，就打断我问英语讲的这么好，在哪里学的？告诉我现在SAP的市场没有前几年好，他给我的报价是70K。他还特别强调了一些面试技巧：要一直微笑，要eye contact 要热情地、大方地打招呼。他还说，在面试的时候，技术最多占50%，还有50%是你的personality，北美人以第一印象来判断一个人，这是他们的文化。雇主要雇的是他喜欢的人，个性开朗的人占便宜，就是这么简单。接下来，我又把简历放到了workopolis 和Monster上，效果也不错。接下去的日子，一直陆续有代理打来电话，前前后后加起来也应该有10家左右。尽管说得花好稻好，在我拿到offer 前，真正给我安排到雇主面试的也就只有那位Best先生，真不愧是best啊。第二轮的技术面试官是位很可爱的小姐，Senior SAP Consultant，她也是移民，一年前从南非来。她问的问题，比较gener 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 说起我找工作的经历，至今还觉有点后怕。来加前，我在上海做SAP Consultant，是五大(Big Five) 咨询公司中的一家。帮客户实施SAP系统，整天和客户开会，写报告，培训客户。是一项对语言要求很高的工作。几乎所有的人都认为新移民是不太会找回这份工作的。我虽然嘴上不说，因为我是主申请人，但在心里也是

这么认为的。尽管我在几大著名外企做了5年，尽管我的美国老板、德国老板都夸我的英语好。我和老公今年4月3日到了多伦多，由于我们一直想Apartment，而这里对初来的新移民租Apartment又有种种限制，所以好不容易直到4月15日才搬进现在的这个交通便利、购物方便的大楼。接下来买电脑，装电话，又附带申请了BellCanada的每月6元的留言服务，它最大的好处是你上网的同时，也可以提供留言服务，不像answer machine。上网到workopolis一查，SAP Consultant的工作还真不少，大部分都是代理在替雇主招人。年薪在IT行业中也是高的。看看所提要求，自己也都满足。我的简历在请了我们的加拿大律师看过后，于4月19日开始发出。发了20几份后，几乎就把workopolis上的SAP代理发了个遍，因为虽然SAP的工作不少，但都是集中由那么几家代理在招。于是，就只好怀着虔诚的心情等待。一天、二天，两个星期过去了，没有任何消息。我开始坐不住了，我自认为简历已经符合北美的风格，我那些曾经为几大跨国公司工作过的经历，居然无法打动任何一个代理。我在上海的时候，猎头公司可是追着打电话找我的呀。看来non-native English speaker要想挤进这个行业还是很难的。万般失意无奈之时，我在is4u上把我的苦闷写了下来。热心、聪明的版主Jasmine让我把简历给她看看。她给我提了几条意见，其中一条是这样的 "The whole resume does not reflect any of your personality at all. After reading it I felt like you are a robot programmer machine, not a person. Because there is nothing talks about how you interact with team members, business partners, end-users. There is nothing about leadership, presentation skills, organization skills, project

management skills, understanding of the business type of thing. As a consultant here, all these skills are essential because you are always dealing with people to implement your project". 我觉得她说得非常 有道理，当初为了能够在代理那儿争取到面试机会，我觉得与当地 人竞争，“英语能力”不是咱的强项，于是就在二页纸的有限范围内花 浓重笔墨强调技术如何如何，以其引起代理的注意，将communication, presentation skills等恰恰是对这份工作很关键的部分挤掉了。因为觉得说了也白说。其实这种未上阵就怯三分的小妾心理是行不通的，如果自己对自己都没有信心，那又怎么期望别人对你有信心呢？其实仔细想想，自己的最大长处就在表达及人际交往的能力上。想当初，我代表公司到国外开一个ERP的会议，会上做了一Presentation，会后，就有一家国际著名公司邀我加盟。还有一次，陪公司的总裁坐着奔驰去四小时以外的地方去见客户，一路上，我们一直用英语聊天，几乎没有停过。别人都很佩服我，说就算用中文聊天，能聊四个小时，都很不错了，何况用英语，哪有那么多话题。可见我是多么的善谈。其实话题都是即兴发挥的，比如说路过杭州就聊杭州，路过绍兴就聊绍兴。反正，通过这次聊天，我给总裁留下了很好的印象。后来他还点名让我上项目。再说多伦多本身就是一个移民城市。我问过比我早来的朋友，他们周围的同事还是international成份的多，那些优秀点的加拿大本地人都跑到美国去了，留下的位置给新移民填空缺。既然加拿大政府的移民官都给了我们签证，认为我们行，那我们还有什么犹豫的。这样自我阿Q一下后，感觉好多了，信心倍增，着手修改了简历，又对准那几家代理发了一通，当然也没有忘记重点关照我曾工作过的几家



跨国公司。两天过后，终于收到了第一家代理约我去面谈的电话!于是第二天也正好是到多伦多整整一个月的日子，我穿上已经久违的套装到Front街去赴我的第一个面试。从地铁里出来，第一次在多伦多看到那么多的高楼，一下子让我想起上海的陆家嘴商业区，淮海路上的香港广场，瑞安广场。看着身边穿流不息的身着business attire的男男女女，迎着朝阳，我的内心不禁豪情万丈，我一定要成为他们中的一员，我对自己说。“嗨！”好像有人和我打招呼，循着声音望去，一个女黑人从路边的车子里探头出来正冲我微笑，可能我那付踌躇满志的样子也感染了她，我冲她招了招手。和代理的面试，与其说是面试，还不如说是聊天，轻松愉快。对方告诉我现在手上有一个政府部门的客户，正在re-organization，需要上SAP，不过政府部门的工作效率都比较低，可能要等一阵。我知道不会马上有雇主的面试。我问他SAP Consultant的工作，非母语的新移民做的几率大不大？他说，你的英语很strong and clear，你的经历和面试技巧都很好，应该没问题。我听后，自然是心花怒放，心里好象又踏实了点。然后，他又叮嘱我，他会和我保持联系，同时in case of double representative，我与别的代理接触，要keep him informed。最后，他又让我填了一张表，包括经历，reference等。一个小时后，握手告别。虽然没有雇主的马上面试，但是代理又给我增加了点自信，就像又打了一针强心针一样。也算没有白来。回到家后，马上写了一个thanks letter，email过去。接下来，去参加了那个著名的IBM job fair，他们也在招SAP consultant，是FI/CO，PP，PM，没有我的MM。尽管这样，我还是不死心，分别和三个招聘人员进行了详细的面谈，告

诉他们我open to relocate，有别的城市的机会，别忘了我。又在家如困兽般的等了一个星期，依然是没有一个电话，好不容易鼓起的自信，又被这无声的等待击垮了。除了继续在网上寻找新的机会，心里又开始盘算起来，怎样才能吸引代理呢？我注意到一个有名的代理已经连续几次在workopolis上登同一个广告，一副很急着找人的样子。我也发过两次resume，都不理我。既然你不理我，那我就主动点吧。我顺着这条广告在它的主页上找到了所有与SAP hiring 相关员工的名字及email地址，从中挑了一个姓Best 的先生(希望这个性能给我带来好运)，给他写了一封言辞恳切的email，附带问了三个问题：1 我的简历还有什么需要修改的地方？2 我的background在加拿大是否strong enough？3 非母语的人做SAP Consultant 到底机会有多大，难道我非改行不行？过了两天，Best 先生终于打电话来，说了几句话，他就说you speak fantastic English，并问我在哪儿学的。同时他说看我的简历，我的background没有任何问题，之所以没有联系我，是以为担心我的communication (English)，现在看来没什么问题，他手上有几家很好的公司，他要见见我，我们约好了日子。第二天,我又收到了另外一著名代理约我面谈的电话。我的心情又多云转晴，好了很多。和Best的会谈很愉快，他也很健谈。我们先review了一下我的resume，他提醒我不要看着自己的resume 回答问题。他说他经常收到中国新移民打来的电话，尽管他知道中国人很聪明，I.T.的水平也很高，可是就是吃亏在英语上。有的时候不知道打电话的人在说什么，他也为他们感到着急。唯一能做的是送他们上ESL，半年以后再联系。他又夸我的英语fantastic，穿著打扮、言谈举止很

professional , excellent presentation and interview skills。让我暗自飘飘然了一会儿。我连声道谢的同时,当然也没忘恭维他也非常professional,他们办公楼的view 很美丽。他告诉我他手上有几个很好的客户,其中一个也是五大咨询公司中的一家,他打算把我报上去,按照我的经历,年薪可以要到80K。接下来, Best 又把他的Manager 请出来,和我谈了谈。Manager 说: "we open the door, you close the deal." 然后他们就为我安排了当日下午的employer 的面试。按照这家公司的面试顺序先上来的是human resource的电话面试。他们告诉我,这个面试的lady 很tough, 让我做好准备, anyway, be yourself。后来我谈到我的也是做SAP 的过去同事也在找工作, 那个manager马上掏出一叠名片, 让我把他们介绍过来。从一开始的拒我于千里之外, 到现在的让我把过去的同事拉过来, 真是一个180度的大转变。回到家后, 马上上网, 我记得专门有一个SAP的网站, 介绍怎样应付SAP的电话面试, 找到后, 临时抱了抱佛脚。我知道这是一锤子买卖, 一定要把她"侃"倒, 否则就不会有接下去的面试。下午4:00整, 电话响了。慢慢的我觉得她真的是tough, 问得很细, 一点不马虎, 不单单是问human resource 的一套, 对做过的每个项目的具体细节都问得很详细, 我觉得好像是在和项目经理谈话, 放下电话, 正好5:00整。回想整个面试过程, 觉得应对得还不错, 有几个地方还赢得了对方的"great, great" 的称赞, 觉得应该会有等第二轮的面试。果然, 星期一, Best 打来电话, 告诉第二轮技术面试按排在下个星期三进行。这期间, 又和另外一著名代理面谈了一次, 那位也是没等我说几句话, 就打断我问英语讲的这么好, 在哪里学的? 告诉我现在SAP的市场没有前几年好, 他给我

的报价是70K。他还特别强调了一些面试技巧: 要一直微笑，要eye contact 要热情地、大方地打招呼。他还说，在面试的时候，技术最多占50%，还有50%是你的personality，北美人以第一印象来判断一个人，这是他们的文化。雇主要雇的是他喜欢的人，个性开朗的人占便宜，就是这么简单。接下来，我又把简历放到了workopolis 和Monster上，效果也不错。接下去的日子，一直陆续有代理打来电话，前前后后加起来也应该有10家左右。尽管说得花好稻好，在我拿到offer 前，真正给我安排到雇主面试的也就只有那位Best先生，真不愧是best啊。第二轮的技术面试官是位很可爱的小姐，Senior SAP Consultant，她也是移民，一年前从南非来。她问的问题，比较gener 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)