

BLINDBEWERBUNG

Viele qualifizierte Stellen werden nie öffentlich ausgeschrieben. Wer nur auf Stelleninserate wartet, verpasst einen grossen Teil des Arbeitsmarkts.

Der Begriff «Blindbewerbung» ist irreführend – ebenso wie «Spontanbewerbung». Beide suggerieren, was diese Form der Bewerbung gerade nicht sein darf: blind und spontan. Treffender sind die Begriffe Initiativbewerbung oder Direktbewerbung. Sie beschreiben, was diese Methode wirklich ist – ein aktiver, strategischer Zugang zum verdeckten Arbeitsmarkt. Anders als bei einer Bewerbung auf eine ausgeschriebene Stelle liegt die Initiative vollständig bei der bewerbenden Person. Einige Unternehmen setzen sogar ausschliesslich auf diesen Weg – weil klassische Inserate zu viele ungeeignete Bewerbungen anziehen oder spezialisierte Fachkräfte über herkömmliche Kanäle kaum zu finden sind.

Die grösste Hürde liegt vor der eigentlichen Bewerbung. Es gilt, das eigene Profil zu schärfen, passende Unternehmen zu recherchieren, Ansprechpersonen zu identifizieren und Kontakte gezielt aufzubauen – oft per Telefon. Eine Standortbestimmung ist dafür oft der sinnvolle erste Schritt – sie schafft Klarheit darüber, was man sucht und was man anzubieten hat.

Die Bewerbung selbst ist nur der letzte Schritt eines aufwändigen, aber lohnenden Prozesses – mit klarer Positionierung und echtem Mehrwert für beide Seiten.

Artikel zur Blindbewerbung (sämtliche Artikel)

- Stellensuche? Gehen Sie vor wie der Headhunter
- Bewerben und Rekrutieren funktionieren wie Geldanlage