



» Das Bewerben ist ja nun wirklich keine Raketen-Wissenschaft. Trotzdem machen so viele so vieles falsch. Es beginnt an der Basis: Mit dem Anschreiben. „Meist fehlen der Bezug und die Referenz“, sagt Alexander Wozak, Chef der Personalberatung HR Consulting. Am Tag sichtet er Dutzende Bewerbungen. „Wie soll man sich ohne diese Eckdaten ausken-

nen? Bei mir erhält so etwas eine klare Absage.“ Doch es gibt einen noch schlimmere Bewerbungsfehler: Standardisierte Anschreiben an mehrere Firmen, aus denen klar hervorgeht, dass – wenn überhaupt – nur Name und Unternehmen ausgetauscht wurden. Und der nächste weitere Fauxpas lauert nur wenige Klicks weiter: Beim Foto auf dem Lebenslauf. „Bei den

Männern sehe ich statt eines professionellen Bewerbungsfotos oft Selfies, Gruppen-Fotos vom Feiern, der Grill-Party oder mit dem Motorrad. Das geht nicht“, sagt Wozak. Geschäftsführer der Personalberatung Karriereschmiede, Martin Hofstetter, bestätigt das. „Man sollte generell auf zu private Fotos verzichten. Solche Bilder sind für jeden Personalisten ein No-Go.“

SCHAFFE CHAOS. Wer sich besonders unbeliebt machen möchte, bringt Chaos in seinen Lebenslauf. „Kürzlich hatte ich einen Achtseiter in der Hand – unmöglich, mir da ein Bild zu verschaffen. Einige Tage später dann das andere Extrem: der Werdegang eines Doktors in fünf Aufzählungspunkten“, so Alexander Wozak. „Personalberater konzentrieren sich auf für die Stelle relevante berufliche Stationen und Erfahrungen – alles andere findet keine Beachtung“, erklärt Hofstetter. Zu viele nicht relevante Angaben weichen das Profil des Kandidaten auf. So ein Lebenslauf bietet aber auch Spielraum fürs Vertuschen und Aufbauschen. „Lücken im Lebenslauf werden dann hinter fehlenden oder gefälschten Monatsangaben versteckt“, so Hofstetter. Das kann böse enden, warnt der Personalexperte. „Bleibt man nicht bei der Wahrheit, riskiert man unangenehme Fragen im Interview – und nicht zuletzt ein Ausscheiden aus dem Bewerbungsprozess.“

TABUS

BEI DER BEWERBUNG

Die falsche Anrede im Anschreiben, Tippfehler, ein Selfie als Bewerbungsfoto und eine Portion Arroganz beim Vorstellungsgespräch – so klappt es mit der Absage.

TIPPS

FÜR DIE BEWERBUNG

Ein adretter Lebenslauf mit professionellem Foto, eine motivierte Einstellung zum Job im Vorstellungsgespräch und eine Liste mit bisherigen Verkaufserfolgen – so klappt das mit der Zusage.

» Richtiges Bewerben. Das ist eine Frage von wenigen Punkten, die man beachten muss. Vielen gelingt es trotzdem nicht (siehe links). Angefangen beim Lebenslauf und Foto. „Das Bewerbungsfoto sollte zur offenen Position passen, aktuell sein und sympathisch wirken – es schadet keinesfalls, zu lächeln“, sagt Martina Tik, Managing Partner bei ISG Personalmanagement. Das Foto darf keinesfalls unterschätzt werden. „Es ist ein weiteres Puzzleteilchen in der Evaluierung eines Kandidaten.“ Hier schätzt Tik Professionalität. „Bitte mit zum Job passender Kleidung, dezentem Schmuck und Make-up.“

VERKAUF DICH. Hat der Kandidat mit seinen Unterlagen den ersten Eindruck gut gemeistert, geht es ans Eingemachte: das persönliche Vorstellungsgespräch.

„Wer den Job haben will, sollte sich natürlich von seiner besten Seite präsentieren“, sagt Franz Hill, Geschäftsführer der Personalberatung Hill Woltron. „Zu den Soft Skills, die es im Verkaufsbereich braucht, gehören für mich jedenfalls ein sehr offener und guter Kommunikationsstil, ein adäquates Auftreten, hohe Flexibilität und eine strukturierte und eigenständige Arbeitsweise sowie hohes Engagement dazu. Bei den Hard Skills erwarten wir eine gute Ausbildung, Branchenerfahrung und natürliche gute

Marktkennnisse“, sagt der Experte. Bewerberinnen und Bewerbern für diesen Bereich rät er für das Job-Interview: „Die Körperhaltung ist extrem wichtig. Personalberater schauen darauf, ob konkret auf Fragen geantwortet, Blickkontakt gehalten wird.“ Das gebe Aufschluss darüber, wie ehrlich und transparent jemand kommuniziert. Sein Tipp: „Sprechen Sie über

bisherige Verkaufserfolge, das kommt gut an.“ Diese können auch vorab im Lebenslauf oder Anschreiben angeführt werden, „ruhig mit konkreten Beispielen.“ Womit man für eine Verkaufsstelle noch besonders heraussticht? Franz Hill: „Mit gutem Auftreten, Einfühlungsvermögen und einem dialogorientierten Gespräch.“

– MAGDALENA VACHOVA

