



Erfolgreiche Selbstpräsentation in der schriftlichen Bewerbung

Qualitätsfachleute sind in ihrem Bereich die Experten. Sich selbst bestmöglich zu vermarkten, gehört hingegen eher selten zu ihren Stärken. Doch genau darauf kommt es bei der schriftlichen Bewerbung an. Der Personalberater Hans Weber erklärt, wie Qualitätsmanager auf den ersten Blick überzeugen. Mehr Zeit haben sie nämlich nicht.

VIELE QUALITÄTSMANAGER auf Jobsuche wundern sich, dass sie trotz guter Qualifikationen nicht zu Bewerbungsgesprächen eingeladen werden. Hans Weber, Geschäftsführer der Münchner Personalberatung Weber Consulting GmbH, hat eine Erklärung: Oft sind die Bewerbungsunter-

lagen schlecht aufgebaut und nicht aussagekräftig.

Dabei sind viele Qualitätsmanager gründliche Bewerber. Sie listen ihre Fähigkeiten akribisch und vollständig auf und hoffen, so durch ihr breit gefächertes Fachwissen zu überzeugen. „Ganz falsch“, er-

klärt Hans Weber. „Zuallererst muss man den Personalmanager überzeugen. Und das mit dem ersten Blick auf die Bewerbung, also mit der ersten Seite.“

Wichtige Informationen statt irrelevanter Datenflut

Die Personalabteilung hat weder die Zeit noch das Fachwissen, sich durch eine optisch anstrengende Datenflut durchzuarbeiten. Also landet die Bewerbung auf dem großen Stapel mit den aussortierten Kandidaten, auch wenn dieser eigentlich der richtige gewesen wäre.

„Man muss die Bewerbungsunterlagen mundgerecht aufbereiten“, rät Hans Weber. „Und zwar genau da, wo der Blick zuerst hinfällt: auf der ersten Seite!“ Das Ziel des Bewerbers muss es sein, dem Personalmanager innerhalb von 30 Sekunden zu verdeutlichen, was er kann und wo seine Fähigkeiten liegen. Die Bewerbung sollte wie ein Elevator Pitch aufgebaut sein: das Wichtigste in Kürze und gleich am Anfang der Bewerbungsmappe. So entstehen ein blei-

Elevator Pitch

Die Idee des Elevator Pitch entstand in den Achtzigerjahren in den USA. Junge Kreative mussten die Firmenchefs für ihre Projekte begeistern, bekamen jedoch keinen Gesprächstermin. Die Lösung: den Chef bei der Fahrt im Büroaufzug abpassen und ihm in der Kabine während der Fahrt zwischen rund 14 Stockwerken das Vorhaben schmackhaft machen. 30 bis 60 Sekunden hatte man bei einer durchschnittlichen Fahrtzeit – das Vorstandsmitglied konnte nicht entfliehen und hatte sozusagen auch Zeit.

Diese Chance galt es zu nutzen: zielgruppenorientiert, kompakt, überzeugend und ansprechend.

Mit Kürze überzeugen

Die Extremform des Elevator Pitch erlebten Apple-Mitarbeiter, die mit Steve Jobs im Aufzug fuhren: Der Firmengründer fragte einen zufällig mitfahrenden Untergebenen, woran er gerade arbeite und was dies dem Unternehmen nutze. Wer diese Frage nicht zufriedenstellend beantworten konnte, wurde fristlos entlassen.

bender, positiver Eindruck und ein klares Bild des Kandidaten bei demjenigen, der mit darüber entscheidet, ob ein Bewerbungsgespräch zustande kommt.

Kompetenz bereits auf der ersten Seite demonstrieren

Der entscheidende Ansatz für eine erfolgreiche Bewerbung ist also die Gestaltung eines ansprechenden Deckblatts. Bereits auf dieser ersten Seite sollten Qualitätsmanager die wichtigsten Informationen über sich selbst hervorheben: „Was ist das Besondere an dem Bewerber? Was sind seine Stärken? Wie passt er ins Unternehmen? Das alles sollte an dieser Stelle bereits deutlich werden“, erklärt Hans Weber.

Die Kunst ist, sich auf dieser ersten Seite auf wenige, wesentliche Punkte zu beschränken, eben wie beim Elevator Pitch:

Motto

Optimal ist, für sich einen kurzen Satz zu finden, der die eigene Mission, die besondere Herangehensweise an den Beruf beschreibt. Beispielsweise: „Qualität gestalten, nicht verwalten“.

Foto

An dieser Stelle sollte man nicht sparen. Die besten Qualifikationen und Erfolge können ein schlechtes oder ungepflegtes Bild nicht wettmachen, denn es prägt maßgeblich den ersten Eindruck. Gerade das Foto ist ein

Teil der Werbung für sich selbst. Daher lässt man es am besten von einem Fotografen anfertigen, der auf Bewerbungsfotos spezialisiert ist.

Kompetenzprofil

Hier sollten in sieben Punkten gegliedert die eigenen Kernkompetenzen aufgeführt werden, also jene Bereiche, in denen man wirklich gut ist und die auch zur ausgeschriebenen Stelle passen. Generell gilt: Je besser das Profil mit der ausgeschriebenen Stelle übereinstimmt, je mehr Überzeugung es ausstrahlt, umso wahrscheinlicher führt es zu einer Einladung zum Vorstellungsgespräch.

Das bedeutet auch, dass man Qualifikationen, die nicht relevant sind, an dieser Stelle nicht erwähnt. Hat beispielsweise das Unternehmen keine Verbindung zu Japan, sind Japanischkenntnisse nicht von Bedeutung. Sie zu nennen, zieht dann nur die Aufmerksamkeit von den wirklich wichtigen Punkten und Qualifikationen ab.

Dieses Kompetenzprofil sollte keine Standardlösung darstellen. Es muss auf jede Bewerbung und Stelle neu angepasst werden, damit die eigenen Vorzüge auf die ausgeschriebene Stelle passen. Es geht nicht darum, sein Profil zu verbiegen, um unbedingt irgendwie auf die Stelle zu passen. Sondern die echten eigenen Stärken und Kompetenzen sollten maßgeblich sein dafür, ob man sich für eine Stelle interessiert und bewirbt.

Angestrebte Position

Insbesondere bei Initiativbewerbungen, aber auch bei einer gezielten Bewerbung müssen Kandidaten anzeigen, auf welche Position sie sich bewerben. So stellen sie ihre Erwartungen klar.

Kontaktdaten

Name, Telefonnummer und E-Mail-Adresse sowie Wohnsitz. Auch die wichtigsten Personenstandsdaten (Geburtstag, Familienstand und Staatsangehörigkeit) gehören dazu. ■

INFORMATION & SERVICE

KONTAKT

Hans Weber
T 089 666286-0
office@weberconsulting.de
www.weberconsulting.de

WEITERE QM-BERUFE

Berufe und Qualifikationen mit Zukunft:
www.qz-online.de/karriere/qm-berufe

ONLINE-KARRIEREBERATUNG

Ihre Fragen zu Beruf und Karriere beantwortet Ihnen unser Experte Hans Weber:
www.qz-online.de/karriereberatung

QZ-ARCHIV

Diesen Beitrag finden Sie online:
www.qz-online.de/1669238