

Wage es, dich spontan zu bewerben

Wenn du auf Jobsuche bist, beschränke dich nicht nur darauf, auf ausgeschriebene Stellenangebote von Unternehmen zu reagieren. Sei proaktiv und sende Initiativbewerbungen, um neue Möglichkeiten zu eröffnen. Initiativbewerbungen schaffen Bedürfnisse, anstatt nur auf sie zu reagieren. Lass uns gemeinsam herausfinden, wie du eine gezielte Suche durchführst und dich gründlich vorbereitest, um deine Erfolgschancen zu maximieren.

Identifizierte Zielunternehmen und wichtige Kontakte

Beginne damit, **eine Liste der Unternehmen zu erstellen, die du kontaktieren möchtest.** Wähle diejenigen, die deinen persönlichen Interessen, Werten oder Leidenschaften entsprechen. Du kannst sie auch nach den Sektoren auswählen, in denen du dich auskennst oder in denen du deine Expertise einbringen kannst. Welche Wahl du auch triffst, sei bereit, dein Interesse zu begründen, um das Unternehmen zu überzeugen.

Sobald die Unternehmen identifiziert sind, **suche nach deren Kontaktdaten**, sei es die allgemeine E-Mail-Adresse des Unternehmens oder die eines Mitarbeiters, der dich weiterleiten kann.

Um den Überblick über deine Initiativbewerbungen zu behalten, empfehlen wir, **eine Tracking-Tabelle zu erstellen**, die folgende Informationen enthält:

- Namen der kontaktierten Unternehmen
- Name des internen Kontakts, falls bekannt
- Kontaktdaten
- Datum der Bewerbung
- Bewerbungsstatus (zu erledigen, gesendet, Antwort des Unternehmens, etc.)

Recherchiere über das Unternehmen und seine Neuigkeiten

Ob du ein Unternehmen oder eine Einzelperson direkt kontaktierst, führe gründliche Recherchen über das betreffende Unternehmen durch. Zeige, dass dein Ansatz nicht zufällig ist, sondern das Ergebnis sorgfältiger Untersuchungen und echten Interesses, was es dir ermöglicht, dich abzuheben.

Sieh dir Nachrichtenartikel zu aktuellen Entwicklungen im Unternehmen an. Finde heraus, an welchen Veranstaltungen oder Messen das Unternehmen kürzlich teilgenommen hat. Je mehr relevante Verbindungen du zwischen deinem Profil und dem Unternehmen herstellst, desto mehr echtes Interesse wirst du erzeugen. Ein tiefes Verständnis des Unternehmens zeigt dein Engagement und erhöht somit erheblich die Glaubwürdigkeit deiner Bewerbung.



Personalisiere deine Eröffnungsnachricht und dein Anschreiben

Im Gegensatz zu einer herkömmlichen Bewerbung, die sich auf die vom Unternehmen bereitgestellte Stellenbeschreibung stützt, erfordert eine Initiativbewerbung einen autonomen Ansatz. Dein Erfolg hängt weitgehend davon ab, wie wirkungsvoll dein Bewerbungsschreiben ist.

Angesichts der Vielzahl von Initiativbewerbungen kann sich der Empfänger schnell überwältigt fühlen. Daher ist der erste Satz deiner Nachricht entscheidend, um Interesse zu wecken. Vermeide banale Formulierungen wie "Ich schreibe, um mein Interesse auszudrücken..." und entscheide dich stattdessen für "Herzlichen Glückwunsch zu eurem kürzlichen Vortrag über Innovation auf dem Kongress von...". Ein dynamischer Einstieg fesselt die Aufmerksamkeit des Lesers und hebt deine Bewerbung von anderen ab.

Die Personalisierung deines Anschreibens ist unerlässlich! Während ein Standardanschreiben ausreichen mag (obwohl wir immer empfehlen, alle deine Briefe zu personalisieren), um auf eine spezifische Stellenausschreibung zu antworten, ist es für eine Initiativbewerbung nicht genug. Jeder Absatz deines Anschreibens sollte erklären, warum du dich speziell für dieses Unternehmen entschieden hast und welche bedeutenden Beiträge du leisten kannst.

Je mehr du deine Proaktivität und dein tiefes Wissen über das Unternehmen demonstrierst, desto glaubwürdiger wirst du. Stelle Verbindungen zwischen deinen Fähigkeiten, Werten und den spezifischen Bedürfnissen des Unternehmens her. Zeige klar, dass du die wichtigsten Herausforderungen des Unternehmens erkannt hast und schlage Lösungen oder Ideen vor, die deinen Mehrwert hervorheben. Dieser personalisierte Ansatz zeigt dein Engagement für das Unternehmen und beweist, dass deine Bewerbung gut durchdacht ist.

Identifizierte Unternehmensbedürfnisse und schlage Lösungen vor

Deine Bewerbung um ein erkanntes Bedürfnis herum aufzubauen, kann effektiv sein. Ein Community Manager könnte beispielsweise sagen: "Ich habe bemerkt, dass eure Social-Media-Konten seit über einem Jahr inaktiv sind. Mit meiner Erfahrung im Social-Media-Management, insbesondere [detaillierte Erfahrung], kann ich eure Online-Präsenz stärken."

Eine andere Herangehensweise besteht darin, konkrete Ideen zur Lösung der Bedürfnisse des Unternehmens vorzuschlagen. Zum Beispiel: "Nach der Analyse eures Unternehmens habe ich eine Verbesserungschance im [spezifischen Bereich] identifiziert. Ich schlage vor [deine Idee oder Lösung].". Dieser Ansatz, obwohl anspruchsvoll, zeigt dein Verständnis für die Bedürfnisse des Unternehmens und deine Fähigkeit, diese anzugehen, und stärkt somit deine Position als bevorzugter Kandidat.

Begrenze die Anhänge

Bei einer Initiativbewerbung ist es ratsam, sich auf deine Nachricht oder dein Anschreiben und deinen Lebenslauf zu beschränken. Vermeide es, von Anfang an zu viele Dokumente zu teilen, da dies den Empfänger davon abhalten könnte, sie zu lesen. Denke daran, dass du Interesse wecken willst und der Recruiter möglicherweise keine Zeit für deine Bewerbung eingeplant hat. Wenn du besonders stolz auf eine Arbeit bist, die einen starken Punkt in deinem Anschreiben veranschaulicht, kannst du diese optional deiner E-Mail anhängen, um deine Argumente zu untermauern.

Zusammenfassung:

Der Erfolg einer Initiativbewerbung hängt von der Qualität deiner Vorbereitung ab. Verschwende nicht deine Zeit damit, Bewerbungen zu versenden, ohne dich über das Unternehmen und seine Bedürfnisse zu informieren. Zeige, wie dein Profil zur Entwicklung des Unternehmens beitragen kann und welchen Mehrwert du bietetst. Kurz gesagt, der Erfolg liegt in der Vorbereitung, dem Wissen über das Unternehmen und der Klarheit über deinen Mehrwert.

