

Medbörse-Tipp 1:

Wenn der Headhunter anruft

Ein solches Telefonat könnte eine einmalige Chance für Ihre Karriere bedeuten, da wir immer im Auftrag von Unternehmen, meist Krankenhäusern, die auf der Suche nach Führungskräften oder Spezialisten sind, arbeiten.

Ruft unser Headhunter an, stehen die Chancen also nicht schlecht, dass er eine interessante Position anzubieten hat, die nicht als Stellenanzeige veröffentlicht wurde. Deshalb ist es wichtig zu wissen, wie man sich bei einem solchen Telefonat am besten verhält.

Die Vorgehensweise bei der Kandidatenauswahl ist ein wohlgehetetes Betriebsgeheimnis. Sie werden also nicht erfahren, warum gerade Sie angerufen werden. Nehmen Sie den Anruf einfach als Kompliment. Wir sind interessiert an Ihnen und Ihrer Karriere.

Im ersten, kurzen Anruf, an Ihrem Arbeitsplatz, wird nur allgemein die Position geschildert um die es geht und gefragt ob grundsätzlich Interesse besteht. Sie können getrost ehrliche Angaben zu Ihren Aufgabengebieten, Qualifikationen oder dem aktuellen Gehalt machen. Ein seriöser Headhunter wird Ihre Auskünfte immer vertraulich behandeln und Informationen an einen potentiellen neuen Arbeitgeber nur dann weitergeben, wenn Sie zustimmen.

Aus Gründen der Diskretion ist es außerdem tabu, nach dem Namen des Auftraggebers zu fragen. Der Headhunter wird vorerst nicht mehr als die Stellenbeschreibung, die annähernde Größe des Unternehmens und die Region preisgeben.

Ein ausführliches Gespräch bei der ersten Kontaktaufnahme am Arbeitsplatz ist zudem rein rechtlich nicht möglich. Der Bundesgerichtshof hat 2004 entschieden, dass Headhunter potentielle Kandidaten zwar am Arbeitsplatz anrufen dürfen, das Gespräch hat sich jedoch lediglich auf die wichtigsten Informationen zu beschränken.

Daher empfiehlt es sich, bei Interesse einen neuen Gesprächstermin außerhalb der Arbeitszeiten zu vereinbaren. Dazu sollten Sie uns ihre privaten Kontaktdaten, wie private Telefonnummer, private(!) E-Mail Adresse und Anhaltspunkte zu Ihrer Erreichbarkeit mitteilen.

Unser zuständiger Berater oder Consultant wird Sie dann zur vereinbarten Zeit privat anrufen, um in einem ausführlichen Telefonat weitere Informationen von Ihnen zu bekommen und Ihnen Ihre Fragen zu beantworten.

In diesem ausführlichen Telefonat wird Ihnen dann auch der Auftraggeber benannt und alle Detailinfos zu der vakanten Stelle gegeben.

Sie werden nach Ihrer Vita und zu Qualifikationen, aber auch zu Ihren persönlichen Zielen gefragt.



Sie haben in diesem Gespräch die Gelegenheit alle für Sie wichtigen Fragen zu stellen. Da unsere Berater über große Erfahrung verfügen, können Sie auch viele Informationen zu der Marktsituation und Karrieremöglichkeiten in Ihrem Berufsfeld erhalten.

Seien Sie in diesem Gespräch offen und ehrlich. Sofern Sie übertreiben, wird eine Erwartungshaltung aufgebaut, der Sie später nicht entsprechen können. Andererseits sollten Sie aber auch ganz klar Ihre Qualifikationen und Ihre persönlichen Stärken herausstellen.

Fazit dieses Telefonats soll sein, herauszufinden, ob die angebotene Position für Sie interessant ist und ob Sie für die Position geeignet sind.

Sofern Ihrerseits Interesse besteht und wir Sie für geeignet halten, werden die erhaltenen Informationen an den Auftraggeber weitergeleitet, der dann über eine Einladung zu einem Informationsgespräch bei ihm vor Ort entscheidet.

Übrigens: Wir haben kein Interesse daran, Sie zu Vorstellungsgesprächen oder Informationsgesprächen zu „überreden“. Dafür werden wir nicht bezahlt.

Häufig können Sie allerdings ein Stellenangebot erst dann konkret einschätzen, wenn Sie den neuen Arbeitgeber, respektive die Menschen, die zukünftig mit Ihnen zusammenarbeiten wollen, und die Gegebenheiten wie Arbeitsbedingungen, Umfeld und Perspektiven vor Ort kennengelernt haben.

Hier sollten Sie der Empfehlung unserer Berater vertrauen.

