

Stellensuche in „Social Networks“

Alle Welt spricht von Social Networks. Relativ neu ist die Möglichkeit, diese Netzwerke für die Stellensuche zu nutzen.

Für die gezielte Jobsuche eignen sich in erster Linie die sogenannten Business-Netzwerke. Deren Ziel ist es, Menschen über die berufliche Tätigkeit, ihre Funktion oder über Fachthemen zu vernetzen. In der Schweiz sind vor allem LinkedIn und XING geläufig. Im Gegensatz dazu sind Plattformen wie Facebook und Twitter eher freizeitorientiert, werden jedoch auch vermehrt für kommerzielle Zwecke eingesetzt, was man sich für die Stellensuche zu Nutzen machen kann.

Neben den genannten Business-Netzwerken gibt es eine ganze Reihe themenspezifische Netzwerke, welche einen karrierefördernden Aspekt haben können. Beispielsweise die Datenbanken der Alumni-Clubs, Fachnetzwerke, Frauennetzwerke. Sie sind teilweise zugangsbeschränkt. Mitglieder müssen über gewisse Voraussetzungen, z.B. einen Hochschulabschluss einer bestimmten Universität oder Fachwissen in einem Spezialgebiet verfügen.

Der Basis-Eintrag in Social Networks ist in der Regel kostenlos. Einzelne Business-Plattformen, z.B. XING, bieten eine erweiterte, dafür kostenpflichtige Mitgliedschaft. Damit eröffnet man sich mehr Nutzungsmöglichkeiten, kann einen weiteren Kreis von Daten einsehen und direkter mit Anderen Kontakt aufnehmen. Für die aktive Phase der Stellensuche kann sich eine solche Mitgliedschaft lohnen.

Ihr Profil im Social Network

Stellen Sie sich vor, sie stünden auf einem öffentlichen Platz vor 1000 Menschen und würden eine Rede über sich selber halten.

So etwa wirkt ein Profil in einem Sozialen Netzwerk, es ist öffentlich zugänglich. Der Erstellung und der Pflege des Profils kommt also eine zentrale Bedeutung zu. Überlegen sie gut, was für ein Image sie sich schaffen möchten. Welche Informationen zugänglich sein sollen, was sie bewusst privat halten wollen. Investieren Sie in ein professionelles Foto. Falls sie auf mehreren Plattformen aktiv sind, stimmen sie die Profile gut miteinander ab. Wie im wahren Leben gilt auch im Netz, der erste Eindruck ist entscheidend.

Der Aufbau eines wirkungsvollen persönlichen Kontaktnetzes ist die zweite wichtige Voraussetzung für die aktive Nutzung der Online-Netzwerke für berufliche Zwecke. Dabei kommt Qualität vor Quantität. Versuchen sie, sich mit Menschen zu vernetzen, die ähnliche Themen verfolgen, mit denen sie berufliche Interessen teilen oder die ähnliche Ziele haben. Durch diese Vernetzung, über Kontakte und Kontakte von Kontakten entstehen neue Verbindungen, die Sie für Bewerbungen, Empfehlungen oder das Einholen von Informationen nutzen können.

Verlinken Sie sich bewusst mit Gruppen, die bei der Stellensuche hilfreich sein könnten. Fachbereiche, Branchen, Firmen und Hochschulen haben oft eigenen Sites oder Untergruppen, welchen man beitreten kann.

Wie Arbeitgeber die Netzwerke für die Stellenbesetzung einsetzen

- Aufgabe von Stellenanzeigen für die Direktansprache. Durch eine keyword -basierte Suche werden potentielle Bewerbe/-Innen identifiziert. Die Stelle wird dann diesen Personen vorgeschlagen. Z.B. unter der Rubrik, „Stellen, welche sie interessieren könnten“.
- Aufgabe von Stellenanzeigen, welche in der Rubrik „Jobs“ angezeigt werden.
- Für die Rekrutierung von Mitarbeitenden können spezielle „ Recruiting-Tools“ abonniert werden. Sie erlauben eine spezialisierte Suche nach Personen, die dem gesuchten Profil entsprechen.
- Direkte Ansprache von Personen. Z.B. über die Suche nach bestimmten Keywords. Dies wird vor allem für die Suche nach Experten/Expertinnen für ein spezielles Fachgebiet eingesetzt.

Wie Sie die Netzwerke für ihre Stellensuche nutzen können

- Ansprache von Personen, welche in Unternehmen oder Organisationen arbeiten, die für sie als zukünftige Arbeitgeber interessant sein könnten.
- In seinem Kontaktnetz offenlegen, dass man eine Stelle sucht. Durch die Multiplikatoren, die Kontakte im Netzwerk, können sich Möglichkeiten eröffnen.
- Sich auf die vom Business-Netzwerk vorgeschlagenen Jobs bewerben.
- Konkrete Suche unter der Rubrik Jobs.

Bei allen Aktivitäten zeigt die Plattform an, inwiefern sie bereits über Kontakte oder Kontakte von Kontakten in die entsprechende Unternehmung verfügen. Dies ermöglicht eine Direktansprache oder das Einholen von Insiderwissen.

Entscheidend sind die Keywords

Die gesamte Verlinkung, bzw. das Matching von Stellensuchenden und Jobs basiert auf Keywords. Damit sie von potentiellen Arbeitgebern gefunden werden, müssen die relevanten Keywords in Ihrem Profil vorkommen. Überlegen sie gut, nach welchen Begriffen ein Unternehmen suchen würde. . Diese streuen sie in ihren CV oder je nach Netzwerk in die Rubriken „ ich suche“, „ ich biete“, „Spezialgebiet“ oder „Interessen“.

Wer die Social Networks virtuos zu nutzen weiss, eröffnet sich eine neue, vielversprechende Plattform für die Stellensuche. Wie jede andere Suchaktivität bedarf aber auch diese grosser Sorgfalt, Ausdauer und einer gewissen Kreativität.

Regula Hunziker
April 2011