

Der Arbeitsalltag eines Headhunters

07.05.2026, 17:18 | Politik, Recht & Gesellschaft

Pressemitteilung von: *MBMC - Headhunter und Personalberatung*

Zwischen Strategie, Menschenkenntnis und hartnäckiger Recherche

Der Alltag eines Headhunters ist weit entfernt von dem Klischee eines reinen "Abwerbers", der nur Telefonate führt und Lebensläufe durchsieht. Es handelt sich um einen hochdynamischen, strategischen Beruf, der tiefes Branchenwissen, ausgeprägte Menschenkenntnis, Diskretion und Ausdauer verlangt. Ein Headhunter für Technik, Vertrieb und IT - oft auch als Executive Search Consultants bezeichnet - arbeiten meist im Auftrag von Unternehmen, um Führungskräfte oder spezialisierte Fachkräfte (z. B. in IT, Technik, Finance oder Vertrieb) zu finden, die nicht aktiv auf Jobsuche sind. Ihr Ziel: den perfekten Match zwischen Kandidat und Unternehmen herzustellen. Ein typischer Arbeitstag beginnt oft früh, häufig mit der Überprüfung von Nachrichten und Terminen. Viele Headhunter arbeiten hybrid oder im Büro in Städten wie Wien oder Linz. Der Morgen dient der Vorbereitung: E-Mails beantworten, offene Projekte priorisieren und den Status laufender Suchmandate prüfen. Wichtige Tools sind hier LinkedIn, XING, interne Datenbanken und spezialisierte Search-Software. Ein Headhunter bei Firmen wie EO Executives, Schulmeister Consulting, Trescon oder MBMC betreut gleichzeitig mehrere Mandate - von der C-Level-Besetzung bis hin zu spezialisierten IT- oder Vertriebsrollen.

Der Kern der Arbeit: Briefing und Positionsprofil

Zentraler Ausgangspunkt jedes Mandats ist das detaillierte Briefing mit dem Auftraggeber. In einem ausführlichen Gespräch (oft 1-2 Stunden) werden nicht nur harte Anforderungen wie Qualifikationen, Erfahrung und KPIs besprochen, sondern auch weiche Faktoren: Unternehmenskultur, Führungsstil, Herausforderungen der Position und Erfolgsfaktoren. Der Headhunter übersetzt dies in ein präzises Anforderungsprofil. Dieser Schritt ist entscheidend, denn eine Fehleinschätzung hier führt später zu Fehlbesetzungen. Anschließend folgt die Recherchephase. Der Headhunter erstellt eine Zielfirmenliste: Welche Unternehmen haben passende Talente? Branchenkenntnis ist hier Gold wert - ein auf Finance spezialisierter Headhunter bei Schulmeister kennt Gehälter, Wechselmotive und Strukturen in Oberösterreich genau. Mit Active Sourcing und Direct Search werden potenzielle Kandidaten identifiziert. Nicht nur über öffentliche Profile, sondern durch Netzwerke, Empfehlungen und tiefgehende Marktrecherche. Viele Top-Kandidaten sind "passiv": Sie sind zufrieden in ihrer aktuellen Rolle und reagieren nicht auf Anzeigen.

Direktansprache und Erstkontakt - die Kunst der Diskretion

Der spannendste und sensibelste Teil des Alltags ist die persönliche Ansprache. Per Telefon, LinkedIn-Nachricht oder E-Mail (oft außerhalb der Bürozeiten, um Diskretion zu wahren) kontaktiert der Headhunter die Zielperson. Der Einstieg muss wertschätzend und individuell sein: "Ich habe gesehen, dass Sie in Ihrem aktuellen Projekt X erfolgreich umgesetzt haben - eine ähnliche Herausforderung haben wir bei unserem Mandanten." Hier zählt Fingerspitzengefühl. Viele Gespräche enden höflich ablehnend, doch ein guter Headhunter weckt Neugier und baut Vertrauen auf. Erfolgt Interesse, folgen vertiefende Gespräche. Der Headhunter führt teilstrukturierte Interviews, prüft fachliche und persönliche Passung, oft ergänzt durch Persönlichkeitsanalysen oder Assessments. Kandidatenprofile werden detailliert aufbereitet - mit Lebenslauf, Video, Kompetenzbewertung und Benchmarking. Firmen wie EO Executives nutzen sogar eigene Apps für die Präsentation an Stakeholder. Der Tag ist geprägt von Multitasking: Parallel laufen Recherchen für neues Mandat A, Interviews für Mandat B und Follow-ups für Mandat C. Dazwischen Telefonate mit Kunden, um Fortschritte zu berichten, oder Netzwerken auf Events und Branchentreffen. Viele Headhunter pflegen ein riesiges Netzwerk - über 100.000 Kontakte sind keine Seltenheit.

Auswahl, Verhandlung und Onboarding-Begleitung

Sobald eine Shortlist steht, koordiniert der Headhunter Vorstellungsgespräche beim Kunden. Er berät beide Seiten:

Welche Fragen sind wichtig? Wie passt die Kultur? Bei erfolgreicher Auswahl begleitet er Gehalts- und Vertragsverhandlungen - diskret und ausgleichend. Der Prozess endet nicht mit der Unterschrift: Viele Berater bleiben in der Onboarding-Phase in Kontakt, um die Integration zu unterstützen und die Nachbesetzungsgarantie abzusichern. Der Alltag ist anspruchsvoll. Hohe Erfolgsquoten (oft über 90 % nach einem Jahr) erfordern Ausdauer - viele Ansprachen führen zu keinem Ergebnis. Gleichzeitig bringt der Beruf immense Abwechslung: Man taucht tief in verschiedene Branchen ein, lernt ständig neue Menschen kennen und trägt direkt zum Unternehmenserfolg bei. Stress entsteht durch Deadlines, Vertraulichkeit (keine Namen ohne Freigabe) und die Verantwortung für teure Fehlbesetzungen.

Spezialisierung und Trends

Viele Headhunter spezialisieren sich, z. B. auf IT/Technik (wie MBMC), Finance (Schulmeister) oder C-Level (EO Executives). In Österreich spielen regionale Kenntnisse (Wien vs. Linz vs. Bundesländer) eine große Rolle, kombiniert mit internationaler Reichweite. Digitale Tools, KI-gestützte Suche und hybride Prozesse gewinnen an Bedeutung, ersetzen aber nie das persönliche Gespräch auf Augenhöhe. Ein Headhunter ist Berater, Detektiv, Psychologe und Vermittler in einem. Der Erfolg misst sich nicht nur an besetzten Positionen, sondern an langfristiger Passung und nachhaltigem Mehrwert - #ResultsThroughPeople, wie es bei EO heißt. Für Menschen mit Neugier, Resilienz und starker Kommunikationsfähigkeit ist dies ein Beruf mit hoher Erfüllung: Man gestaltet Karrieren und Unternehmenszukünfte aktiv mit. Zusammengefasst ist der Arbeitsalltag eines Headhunters intensiv, abwechslungsreich und ergebnisorientiert. Von der strategischen Planung über die diskrete Jagd nach Talenten bis zur finalen Begleitung - jeder Tag fordert Höchstleistung. In Zeiten des Fachkräftemangels wird diese Rolle immer wichtiger. Wer als Unternehmen oder Kandidat mit einem professionellen Headhunter zusammenarbeitet, profitiert von Expertise, die weit über eine Stellenanzeige hinausgeht.

MBMC - Headhunter und Personalberatung

Gudrunstrasse 168/48
1100 Wien

Markus Baldauf

+43 660 999 10 20

office@mbmc.at

www.mbmc.at/impresum/

Portrait

MBMC - Headhunter und Personalberatung

Wir sind Headhunter für IT, Technik & Vertrieb, Personalberatung und Personalberater im Bereich IT, Technik und Engineering sowie Sales und Vertrieb in Wien, Linz, Graz und Österreich. Wir finden die besten Mitarbeiter für Ihr Unternehmen und garantieren Ihnen durch Headhunting Ihre offene Position so rasch als möglich zu besetzen. Durch

unser langjähriges Netzwerk und unseren erfahrenen Research Consultants finden wir für unsere Kunden die besten Kandidaten. Fragen Sie uns einfach nach unserer Referenzliste.

Markus Baldauf, BSc.
Gudrunstrasse 168/48
1100 Wien
Österreich

Telefon: +43 660 999 10 20

Email: **office@mbmc.at**

Inhaber: Markus Baldauf
Steuernummer: 814/1657
FB-Gericht: Wien, UID: ATU67342413

News-ID: 1311448 • Views: 54 (Stand: 16.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1311448/Der-Arbeitsalltag-eines-Headhunters.html>