

Headhunter für Technik & Vertrieb - <https://www.mbmc.at>

14.07.2026, 22:04 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *MBMC Headhunter für IT, Technik & Vertrieb* - <https://www.mbmc.at>

MBMC: Maßgeschneiderte Headhunting-Exzellenz für technische Märkte in Österreich
Wenn traditionelle Personalsuche an ihre Grenzen stößt

Die österreichische Wirtschaft steht vor einer ihrer größten Herausforderungen der letzten Jahrzehnte: Der Kampf um technische Spitzenkräfte hat sich zu einem strategischen Wettbewerbsfaktor entwickelt, der über Erfolg oder Misserfolg ganzer Geschäftsmodelle entscheiden kann. Während in zahlreichen Branchen Stellenanzeigen noch immer das Mittel der Wahl zur Personalakquise darstellen, zeigt sich in hochspezialisierten technischen und vertrieblichen Bereichen ein völlig anderes Bild. Hier sind die begehrten Fach- und Führungskräfte nicht selten in ihren Positionen verankert, erfolgreich und keineswegs aktiv auf der Suche nach Veränderungen. Sie reagieren nicht auf Werbeanzeigen, durchforsten nicht täglich Jobportale und überlassen ihre Karriere nicht dem Zufall. Genau an diesem Punkt setzt die Arbeit von MBMC Headhunting für Vertrieb & Technik an - einem Unternehmen, das sich in den vergangenen Jahren einen beachtlichen Ruf als spezialisierte Boutique für anspruchsvolle Personalbesetzungen in Österreich erarbeitet hat.

Die Philosophie von MBMC Headhunting für Technik & Vertrieb basiert auf einem fundamental anderen Verständnis von Rekrutierung: Es geht nicht darum, möglichst viele Bewerbungen zu generieren, sondern die exakt richtigen Persönlichkeiten zu identifizieren, anzusprechen und für eine Position zu begeistern. Dies erfordert ein tiefes Verständnis für die jeweilige Branche, ein Gespür für zwischenmenschliche Dynamiken und vor allem die Fähigkeit, Kandidaten dort abzuholen, wo sie sich tatsächlich befinden - in ihren bestehenden beruflichen Rollen, eingebunden in erfolgreiche Unternehmen und nicht selten in ihrem persönlichen und beruflichen Umfeld verwurzelt. Die Kunst des modernen Headhuntings besteht darin, diese scheinbar unerreichbaren Talente für neue Herausforderungen zu öffnen, ohne dabei diskretionäre oder professionelle Grenzen zu überschreiten. Erfolgsgeschichten, die überzeugen

Die konkreten Erfolge von MBMC zeichnen ein klares Bild davon, wie eine solche Herangehensweise in der Praxis wirkt. Ein besonders eindrückliches Beispiel ist die Besetzung einer Vertriebsleiter-Position für ein etabliertes österreichisches Handels- und Technikunternehmen. Die Herausforderung bestand keineswegs darin, eine Führungskraft mit allgemeiner Management Erfahrung zu finden - der Markt bietet durchaus zahlreiche Kandidaten mit entsprechenden Titeln. Das eigentliche Problem war die extreme Spezifität der Anforderungen: Der neue Vertriebsleiter musste den technischen Großhandel in all seinen Facetten verstehen, die Strukturen im Außendienst nicht nur theoretisch kennen, sondern auch operativ führen können und gleichzeitig ein Gespür für die Marktdynamik und Kundenorientierung mitbringen, die in diesem Segment entscheidend sind. MBMC verzichtete bewusst auf die Veröffentlichung einer klassischen Stellenanzeige und setzte stattdessen auf eine hochselektive Direktansprache von Führungskräften aus vergleichbaren Vertriebsorganisationen. Durch persönliche Gespräche, in denen nicht nur fachliche Qualifikationen geprüft, sondern auch Motivation, Gehaltsvorstellungen und tatsächliche Wechselbereitschaft thematisiert wurden, entstand ein exklusiver Kandidatenpool, der den Auswahlprozess für den Kunden deutlich effizienter und zielgerichteter machte.

Ein weiteres Erfolgsbeispiel verdeutlicht die Stärke von MBMC, dem Headhunter für Technik & Vertrieb, in erklärungsbedürftigen technischen Märkten. In Branchen wie Industrie, technischen Dienstleistungen, Cloud-Computing, IT-Sicherheit, Softwareentwicklung, Medizintechnik oder Gebäudetechnik reicht klassische Vertriebserfahrung bei weitem nicht aus. Hier sind Persönlichkeiten gefragt, die komplexe, oft hochgradig technische Produkte nicht nur verkaufen können, sondern auch in der Lage sind, auf Augenhöhe mit technischen Ansprechpartnern zu kommunizieren und diese von den Vorteilen der Lösungen zu überzeugen. MBMC hat in diesen Segmenten wiederholt Positionen besetzt, indem es Kandidaten identifizierte, die eine seltene Kombination aus technischer Affinität und vertrieblicher Durchsetzungskraft mitbringen. Der entscheidende Wettbewerbsvorteil für den Kunden liegt darin, dass MBMC selbst

beide Welten versteht - sowohl die Sprache des Vertriebs als auch die Logik technischer Märkte. Kandidaten werden nicht oberflächlich nach Branchenzugehörigkeit oder Berufstiteln bewertet, sondern nach ihrer tatsächlichen Passung zur spezifischen Aufgabe, zum Marktumfeld und zur Unternehmenskultur. Dieses tiefgreifende Verständnis unterscheidet MBMC von allgemeinen Personalberatungen und macht das Unternehmen zu einem gefragten Partner für technologieorientierte Unternehmen.

Besonders augenfällig wird der Unterschied zwischen klassischer Bewerbersuche und professionellem Headhunting im IT- und Softwarebereich. Hier tobt der Kampf um Talente mit besonderer Intensität - Fach- und Führungskräfte sind oft bereits in vielversprechenden Positionen, werden regelmäßig von anderen Unternehmen angeworben und haben keinen Bedarf, sich auf Stellenanzeigen zu bewerben. Die Folge sind häufig ernüchternde Ergebnisse bei klassischen Ausschreibungen: wenige Bewerbungen, die zudem oft nicht die erforderliche Qualität aufweisen. MBMC unterstützt Unternehmen durch eine aktive, systematische Identifikation und Direktansprache geeigneter IT-Profile, die weit über die üblichen Verdächtigen hinausgeht. Positionen in Softwareentwicklung, Cloud-Architektur, IT-Sicherheit, Projektmanagement, Datenanalyse und Produktqualität sowie technische Führungsrollen werden auf diese Weise erfolgreich besetzt. Die Herausforderung besteht darin, technische Anforderungen präzise zu interpretieren und zwischen echten Kompetenzen und bloßen Schlagworten unterscheiden zu können - eine Fähigkeit, die durch den eigenen Hintergrund von MBMC in IT und Vertrieb erheblich geschärft wird. Kunden profitieren von einer realistischen Bewertung der Kandidaten, einer professionellen Ansprache in einem umkämpften Markt und einer gründlichen Vorauswahl, die Zeit und Ressourcen spart.

Auch in traditionellen technischen Bereichen wie Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär, Elektrotechnik, Gebäudetechnik, Maschinenbau, Automatisierungstechnik und technischem Projektmanagement zeigt MBMC seine volle Stärke. Hier stehen Unternehmen vor der Herausforderung, Spezialisten und Führungskräfte in extrem engen Kandidatenmärkten zu gewinnen - Bereichen, in denen der Fachkräftemangel besonders akut ist und passende Personen oft nicht aktiv verfügbar sind. MBMC geht systematisch vor, indem es durch strukturierte Direktansprache in relevanten Zielunternehmen potenzielle Kandidaten identifiziert und diese nicht nur auf ihre fachliche Eignung, sondern auch auf regionale, persönliche und wirtschaftliche Passung prüft. Der entscheidende Vorteil für den Kunden ist die Kombination aus fundierter Marktkennntnis, zielgruppenspezifischer Ansprache und persönlicher Qualifizierung - Unternehmen erhalten keine Flut von Bewerbungen, sondern wenige, dafür sorgfältig geprüfte und realistische Kandidatenprofile, die tatsächlich zur Position und zum Unternehmen passen.

Die klaren Wettbewerbsvorteile von MBMC

Was MBMC von anderen Anbietern auf dem Markt unterscheidet, ist eine Reihe klarer, messbarer Vorteile, die sich aus der konsequenten Spezialisierung auf IT, Technik, Engineering und Vertrieb ergeben. Während viele Personalberatungen ein breites Spektrum an Branchen abdecken und dadurch zwangsläufig an Tiefe verlieren, hat sich MBMC bewusst auf diese anspruchsvollen und komplexen Bereiche konzentriert. Diese Fokussierung ermöglicht es dem Unternehmen, Marktdynamiken frühzeitig zu erkennen, Netzwerke gezielt aufzubauen und Kandidatenbewertungen mit einer Präzision vorzunehmen, die bei generalistischen Anbietern nicht möglich ist.

Ein zentraler Unterschied ist die aktive, nicht reaktive Herangehensweise: MBMC wartet nicht auf Bewerbungen, sondern identifiziert und kontaktiert passende Kandidaten gezielt am Markt. Dies ist besonders in Bereichen entscheidend, in denen die besten Talente nicht aktiv auf Jobsuche sind. Das Unternehmen kann dabei auf eine eigene Kandidatendatenbank mit mehr als 50.000 qualifizierten Kontakten zurückgreifen - ein über viele Jahre gewachsenes Netzwerk, das schnellen Zugang zu relevanten Fach- und Führungskräften ermöglicht. Diese Datenbank ist kein statisches Archiv, sondern wird kontinuierlich gepflegt, aktualisiert und durch persönliche Gespräche ergänzt, sodass sie stets den aktuellen Markt widerspiegelt.

Ein weiterer entscheidender Faktor ist die persönliche Vorqualifizierung jedes Kandidaten. Bevor ein Profil dem Kunden präsentiert wird, prüft MBMC nicht nur die fachliche Qualifikation, sondern auch Motivation, Wechselbereitschaft, Gehaltsrahmen, regionale Passung, Reisebereitschaft, Führungsverständnis und Persönlichkeit. Diese umfassende Bewertung stellt sicher, dass Kunden aussagekräftige Kandidatenunterlagen mit professioneller Einschätzung erhalten - keine ungeprüften Profile, die später zu Überraschungen führen könnten. Dies spart wertvolle Zeit und verhindert Frustration durch unpassende Bewerbungen, die in klassischen Rekrutierungsprozessen oft den Großteil der eingehenden Unterlagen ausmachen.

Das Praxisverständnis aus IT, Technik und Vertrieb ist ein weiterer unschätzbarer Vorteil. MBMC versteht die Anforderungen technischer und vertrieblicher Positionen nicht aus theoretischer Perspektive, sondern aus der praktischen Erfahrung heraus. Dies ermöglicht eine realistischere Beurteilung, ob ein Kandidat tatsächlich zur Aufgabe passt - eine Fähigkeit, die besonders bei schwer besetzbaren Positionen von entscheidender Bedeutung ist. Genau dann wird MBMC besonders häufig beauftragt: wenn Stellenanzeigen nicht funktionieren, interne Recruiting-Ressourcen nicht ausreichen oder eine Position vertraulich und gezielt besetzt werden muss. Die österreichweite Marktkennntnis rundet das Profil ab - MBMC kennt regionale Kandidatenmärkte, Gehaltsniveaus, Pendelrealitäten und Branchenstrukturen in Österreich, ein Wissen, das besonders für österreichische KMU und technische Unternehmen von großem Wert ist. Die diskrete und professionelle Ansprache schließlich ist besonders bei Führungspositionen und sensiblen Suchmandaten entscheidend - MBMC garantiert Vertraulichkeit und professionelles Auftreten, Voraussetzungen, die bei der Ansprache von Kandidaten, die nicht aktiv suchen, absolut essenziell sind. Dass diese Qualität wiederholt ausgezeichnet wurde, spricht für sich: MBMC zählt zu den etablierten spezialisierten Headhunting-Boutiquen in Österreich und wurde mehrfach als Top-Berater ausgezeichnet.

Zusammenfassung: Der strategische Partner für Spitzenkräfte

In einem Arbeitsmarkt, der von zunehmendem Fachkräftemangel und intensiverem Wettbewerb geprägt ist, bietet MBMC einen entscheidenden strategischen Vorteil: Unternehmen erhalten weniger ungeeignete Bewerbungen, verlieren weniger Zeit, profitieren von besseren Entscheidungsgrundlagen und haben eine deutlich höhere Chance, genau jene Kandidaten zu erreichen, die nicht aktiv suchen, aber für die richtige Aufgabe offen sind. MBMC ist nicht einfach ein Personalberater - MBMC ist der spezialisierte Partner für Unternehmen, die bei der Besetzung ihrer wichtigsten Positionen keine Kompromisse machen wollen und auf Qualität, Diskretion und echte Marktkennntnis setzen. Die Kombination aus gezielter Direktansprache, persönlicher Qualifizierung, hoher Spezialisierung und einem gewachsenen Netzwerk von mehr als 50.000 qualifizierten Kontakten macht MBMC zu einem unverzichtbaren Partner für österreichische Unternehmen, die in technischen und vertrieblichen Bereichen Spitzenkräfte benötigen. In einer Zeit, in der der Wettbewerb um qualifizierte Fach- und Führungskräfte immer intensiver wird, bietet MBMC eine verlässliche, professionelle und diskrete Lösung, die Unternehmen dabei unterstützt, ihre strategischen Ziele zu erreichen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Die Erfolgsgeschichten und konkreten Vorteile von MBMC sprechen für sich und machen das Unternehmen zu einem der führenden Headhunter in Österreich, dessen Expertise und Netzwerk Unternehmen dabei helfen, die besten Talente für ihre wichtigsten Positionen zu gewinnen und langfristig zu binden.

MBMC Headhunter für IT, Technik & Vertrieb - <https://www.mbmc.at>

Gudrunstrasse 168/48
1100 Wien

MarkusBaldauf

+43 660 999 10 20

office@mbmc.at

www.mbmc.at/impressum/

Portrait

Markus Baldauf, BSc.

Gudrunstrasse 168/48
1100 Wien
Österreich

News-ID: 1318114 • Views: 45 (Stand: 22.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1318114/Headhunter-fuer-Technik-Vertrieb-https-www-mbmc-at.html>