

Per Telefon zum Job

12.08.2008, 12:45 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Xenagos - The Sales Recruiter*

Presseagentur: *Quivendo - Kerstin Boll*

Erster Anruf beim Wunscharbeitgeber - Arbeitsprobe nicht nur für Vertriebsleute

Frankfurt am Main, 12. August 2008

„Die Stellenanzeige klingt super – da rufe ich doch schnell mal an“, denken sich viele Kandidaten und greifen spontan zum Hörer. Ein fataler Fehler, denn Personal-Verantwortliche erwarten einen professionellen Auftritt von Anfang an. Wer sein Gespräch schlecht vorbereitet läuft Gefahr, von einem Fettnäpfchen ins nächste zu treten. Xenagos zeigt, wie Kandidaten beim Erstkontakt mit ihrem möglichen Arbeitgeber wichtige Punkte machen.

Allzu oft folgt der Anruf beim Wunsch-Arbeitgeber dem ersten Impuls. „Alle Kandidaten – besonders jedoch Vertriebsspezialisten - sollten sich klar machen, dass sie am Telefon eine Arbeitsprobe abliefern“, erklärt Xenagos-Geschäftsführer Christopher Funk. Der Personalberater für Vertriebsfachleute rät zur Sorgfalt, denn für einen neuen Arbeitgeber gilt dasselbe wie für einen neuen Kunden: Ein zielgerichteter und freundlicher Auftritt zeugt von Kompetenz.

Die gute Vorbereitung ist das A und O. Unter dieser Voraussetzung birgt ein Anruf die Chance, einen persönlichen Kontakt aufzubauen und mehr Aufmerksamkeit für die schriftliche Bewerbung zu gewinnen. Am besten legen sich Kandidaten die wichtigsten Gesprächspunkte schriftlich zurecht. So entwickeln sie sich einen Telefonleitfaden, mit dem sie später während des Anrufs ihr Gespräch besser strukturieren und mögliche Nervosität in den Griff bekommen können.

Zur Gesprächseröffnung gehören die Begrüßung, ein Satz zum Anliegen und die Frage, ob die Person auf der anderen Seite des Telefons der richtige Ansprechpartner ist. In großen Unternehmen gehen häufig Praktikanten ans Telefon. In kleineren stehen die Chancen höher, den Entscheider anzutreffen. Wenn das Gespräch gut läuft, kann hier am Ende des Gesprächs sogar eine direkte Einladung zum Bewerbungsgespräch stehen.

Tatsächlich vergessen viele Kandidaten sich vorzustellen, so dass der Gesprächspartner nicht weiß, mit wem er es zu tun hat. Deshalb sollten sich Kandidaten eine Präsentation ihrer Person und ihres Könnens in drei Sätzen überlegen. Dabei kommt es auf ihr Können in Bezug auf die offene Position an. Der Gesprächspartner auf der anderen Seite des Telefons möchte wissen, was das Besondere des Anrufers ist.

Oft schreiben Unternehmen mehrere Stellen gleichzeitig aus. Kandidaten sollten deshalb sagen, für welche Position sie sich interessieren. Beim Formulieren der Fragen ist Fingerspitzengefühl angesagt: Sie sollten weder zu banal noch zu schwierig sein.

Zum Ende des Gesprächs ist es sinnvoll, das Gesagte zusammenzufassen und die nächsten Schritte zu verabreden. Mit einer persönlichen Verabschiedung sorgt der Kandidat für einen positiven Ausklang und bleibt als angenehmer Gesprächspartner in Erinnerung.

Portrait

Xenagos hat sich auf das Recruiting von Vertriebsprofis spezialisiert. Effizienz und schnelle Ergebnisse sind oberstes Prinzip. Deshalb setzt Xenagos alle Mittel ein, die sich bewährt haben: Modernste Online-Instrumente genauso wie die klassische Direktsuche. Das alles zum Festpreis und mit Leistungsgarantie.

News-ID: 233536 • Views: 1453 (Stand: 06.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/233536/Per-Telefon-zum-Job.html>