



## Stellensuche, Arbeitsmarkt

# Stellensuche mit Social Media

Stellenbesetzungen kommen oft über Kontakte und Empfehlungen zustande. Neben dem persönlichen Netzwerk spielen dabei soziale Medien eine wichtige Rolle. Sie dienen sowohl der Kontaktpflege und damit Ihrer aktiven Stellensuche («finden») als auch Ihrer Sichtbarkeit sowie Selbstvermarktung und damit der passiven Stellensuche resp. Personalrekrutierung von Firmen («gefunden werden»).

## Welche Plattformen gibt es?

Es gibt mehrere Hundert Plattformen (<https://socialmedialist.org>). Netzwerke wie Facebook und Instagram dienen hauptsächlich dem privaten Austausch, werden aber auch – wie Twitter, TikTok, YouTube – für öffentliche Auftritte genutzt. Geschäftskontakte kann man wiederum in Business-Netzwerken wie [www.xing.com](http://www.xing.com) und [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com) pflegen. Firmen informieren dort u.a. mittels automatischen Benachrichtigungen über Stellenangebote («Job-Alert-Services» z.B. unter [www.linkedin.com/jobs](http://www.linkedin.com/jobs)) oder suchen gar über Talentspäher/innen potentielle Mitarbeitende («social recruiting», «active sourcing»).

Die Ausrichtung der beiden grössten Karrierenetzwerke ist unterschiedlich:

|             | LinkedIn                                | XING  |
|-------------|---|---|
| Verbreitung | International (u.a. Englisch)           | Deutschland, Österreich, Schweiz (v.a. Deutsch) |
| Zielgruppen | z.B. eher Konzerne                      | z.B. eher nationale KMUs                        |
| Mitglieder  | Global: ca. 850 Mio. / CH: ca. 3.7 Mio. | Global: ca. 20 Mio. / CH: ca. 1.5 Mio.          |

Basis-Profile sind kostenlos. Für eine intensivere Nutzung z.B. während der Stellensuche kann sich v.a. bei XING ein kostenpflichtiger Premium-Zugang lohnen mit Hinweisen auf Jobwünsche und Karriereziele.

## Wie wähle ich die richtige Plattform aus?

Die Entscheidung hängt einerseits von Ihrer Tätigkeit ab (woher kommen Sie?): Eine Journalistin twittert vielleicht, ein Sänger lädt YouTube-Videos hoch, Kreative zeigen ihr Portfolio auf Instagram, Selbstständige erstellen eine Website, Handwerker/innen nutzen branchenspezifische Lösungen. Andererseits beeinflussen Jobvorstellungen Ihre Wahl (wohin wollen Sie?): Nehmen Sie darum zuerst eine Standort- und Zielbestimmung vor. Nur wenn Sie Zeit für die Profilpflege haben, lohnt sich eine Präsenz auf mehreren Plattformen mit übereinstimmenden Angaben, aber gestalterischer bzw. sprachlicher Variation (z.B. LinkedIn in Englisch > «Profil in anderer Sprache hinzufügen»).

## Wie richte ich ein aussagekräftiges Online-Profil ein?

- **Foto:** Profile mit Bildern werden viel häufiger angeklickt. Verwenden Sie darum ein aktuelles, professionelles Porträt. Optimierungsmöglichkeiten zeigt [www.snappr.com/photo-analyzer](http://www.snappr.com/photo-analyzer) auf. Ein aussagekräftiges Hintergrundbild setzt einen zusätzlichen Akzent, z.B. eine Aufnahme Ihrer Tätigkeit bzw. einer typischen Berufssituation, eines Events, Projekts oder ein LinkedIn-Banner z.B. via [www.canva.com](http://www.canva.com).
- **Profil-Slogan:** Nutzen Sie den Platz neben bzw. unter dem Foto für eine kurze einzigartige Selbstbeschreibung («Claim»), die Neugier weckt: nennen Sie neben Ihrer Funktion branchenrelevante Keywords, Schlüsselqualifikationen oder Ihre Mission.
- **Personal Branding/Elevator Pitch:** Eine prägnante Einleitung bringt mehr Ansichten. Führen Sie darum unter «Info» (LinkedIn) oder «Über mich» (XING) Ihre Kompetenzen auf:
  - Unique Selling Proposition (USP), Einzigkeitsattribut: Was hebt Sie von andern ab?
  - branchenrelevante Schlüsselwörter: Jobfunktionen, Berufsbezeichnung, Programme etc.
  - zum Wunschjob passende Kompetenzen, Fähigkeiten, Arbeitsproben, Publikationen
  - Zusatzinformationen: Status (z.B. Teilzeit), Sprachen, Ehrenamt, Stärken, Interessen
  - Überraschendes: Ergänzen Sie Ihr Profil, z.B. mit Fragen, Zitaten, Symbolen.
  - Storytelling: Erzählen Sie eine (Erfolgs-)Geschichte.Präsentieren Sie sich ruhig selbstbewusst: «Tue Gutes & sprich darüber», «ich biete, ich suche».
- **Online-Lebenslauf:** Fügen Sie Ihre aktuelle Position ein sowie Stationen Ihres Werdegangs mit Stichworten («Bulletpoints») zu Aufgaben, Verantwortung, Erfahrung, konkreten Projekten, Leistungen (z.B. Zertifikate, Preise). Verknüpfen Sie Ihr Profil mit dem Ihrer (ehemaligen) Arbeitgeber und Ausbildungsinstitutionen.
- **Kenntnisse und Fähigkeiten, Qualifikationen und Auszeichnungen:** Unter diesen Rubriken lassen sich schlagwortartig Ihre Kompetenzen und Erfolge auflisten. Auf LinkedIn können Sie sogar mit Kenntnistests Ihr Wissen bestätigen lassen («Badges»).
- **Referenzen:** Lassen Sie Branchenwissen oder soziale Kompetenzen von Kontakten bezeugen. Bitten Sie Kundschaft, Kolleginnen, Kollegen um eine Bewertung oder persönliche Empfehlung. Unterstützen Sie im Sinne der Gegenseitigkeit andere Nutzer/innen mit Fähigkeitsbestätigungen, Reviews oder Hinweisen auf Stellen etc.
- **Vernetzung:** Laden Sie Bekannte, Mitstudierende, (ehemalige) Mitarbeitende und Vorgesetzte, Kundschaft oder Auftraggeber/innen mit ein paar persönlichen Begleitsätzen ein. Nutzen Sie diese als Multiplikatoren oder Türöffner/innen, um z.B. Verbindungen zu Schlüsselpersonen oder Firmen herzustellen. Wenn Sie den Namen einer Zielperson eingeben, werden Ihnen z.B. gemeinsame Kontakte angezeigt («Kontaktpfad»). Treten Sie auch mit Gleichgesinnten und Fachleuten in Kontakt. Vergleichen Sie Profile potentieller Mitbewerbender («Profile Shadowing» am besten im «Privatmodus»). Folgen Sie Ihren Wunscharbeitgebern, Recruitern resp. Personalvermittelnden, Verbänden oder #Hashtags für Branchennews und Jobtrends. Dabei gilt Qualität vor Quantität. Sind Sie bei einer Kontaktanfrage unsicher, haken Sie nach.
- **Links:** Listen Sie den LinkedIn-Badge oder die URLs Ihrer digitalen Visitenkarten (z.B. [www.linkedin.com/in/name](http://www.linkedin.com/in/name), <https://xing.to>) und eigene berufsrelevante Websites, Fachblogs auf Social Media-Profilen, in Ihrem Lebenslauf und Ihren Signaturen auf.
- **Kontaktdaten:** Stellen Sie sicher, dass Sie erreicht werden, u.a. über eine Mail-Adresse.

**Tipps:** Eine Einführung finden Sie z.B. auf [www.linkedin.com/learning/linkedin-kennenlernen](http://www.linkedin.com/learning/linkedin-kennenlernen)

Der erste Eindruck zählt: Lassen Sie Ihr Profil begutachten resp. gelesen.

Regeln des Arbeitsalltags gelten auch im Netz. Verhalten Sie sich darum online gleich wie offline.

Beachten Sie sprachliche sowie rechtliche Normen: Posten Sie z.B. nichts Vertrauliches.

Verzichten Sie darauf, Ihr ganzes Dossier hochzuladen – es könnte ungefragt gestreut werden.

## Was zählt: Aktivität und Monitoring

- **Imagepflege:** Profile, Blogs und Webseiten, aber auch Ihr Netzwerk sind langfristige Projekte, die Sie bewusst strategisch aufbauen und regelmässig pflegen müssen. Es lohnt sich damit anzufangen, bevor Sie es brauchen. So können mit der Zeit aus Online- auch Offline-Kontakte entstehen.
- **Austausch:** Treten Sie Foren, Fach- oder Regional-Gruppen bei oder gründen Sie Communities. Posten Sie eigene Beiträge, laden Sie Artikel, Links, Präsentationen, Podcasts, Fotos oder Videos hoch (z. B. im XING-Portfolio) und beschlagworten Sie diese. Durch regelmässige Reaktivität – Liken, Teilen, Teilnehmen, Kommentieren, Fragen, Personen markieren – bleiben Sie sichtbar und können Fachkenntnisse sowie Kommunikationsstärke beweisen und Kontakte knüpfen. Eine Auswahl an Events und Newslettern rundet zudem die Wirkung Ihres Profils ab.
- **Social Selling Index:** Lassen Sie Ihr Profil auf [www.linkedin.com/sales/ssi](http://www.linkedin.com/sales/ssi) analysieren.
- **Stellensuche:** Zeigen Sie, dass Sie an Angeboten interessiert sind. Entweder offensiv mit #opentowork. Oder indem Sie unter «Jobwünsche» resp. «Jobeinstellungen» Ihre Vorstellungen (Position, Ort, Gehalt etc.) für Rekrutierende sichtbar machen. Auf [www.linkedin.com/jobs](http://www.linkedin.com/jobs) > Jobs suchen > alle Filter > «in Ihrem Netzwerk» werden Jobs in Firmen angezeigt, in denen Sie jemanden kennen.
- **One Click Mobile Recruiting:** Nicht nur auf Social Media und Jobplattformen, sondern auch via Apps können Sie sich teilweise direkt mit Ihrem Profil bewerben, z.B. mit «LinkedIn Jobsuche», auf [www.jobs.ch](http://www.jobs.ch), mittels QualiProfil auf <https://medienjobs.ch> resp. <https://ictjobs.ch> sowie durch swipen und/oder matchen z.B. auf Jobeagle, Mtchbx oder Yooture.
- **Privatsphäreneinstellungen:** Das Internet vergisst nicht. Personalverantwortliche und Vermittlungen können durch die Online-Prüfung Ihres Namens («Background Check») auf sensible Daten stossen: negative Äusserungen zu Arbeitgebern, Gesundheit, Partyfotos etc. Trennen Sie darum das Berufliche vom Privatleben. Bestimmen Sie bewusst, was Sie offenlegen oder verbergen wollen bzw. wie Sie öffentlich sichtbar bleiben und gleichzeitig Ihre Daten schützen: Wird Ihr Business-Profil auch von Suchmaschinen angezeigt und ist auffindbar? Wer kann Ihre Updates anschauen und sehen Sie Reaktionen auf Ihre Posts? Wer hat Zugang zu Ihren privaten Profilen?
- **Kontrolle E-Reputation:** Überprüfen Sie mit [www.google.com/alerts](http://www.google.com/alerts) regelmässig Ihren Namen. Fordern Sie bei unvoreilhaften Ergebnissen den Seitenbetreiber auf, diese zu entfernen resp. schalten Sie einen Reputationsmanagement-Dienst ein. Ebenso können positive Einträge negative verdrängen.

**Weitere Angebote:** LinkedIn (Microsoft) und XING (New Work SE) bieten zusätzliche Produkte, z.B. Kulturchecks, Mitarbeiterempfehlungsprogramme oder Websites wie [www.kununu.com/ch](http://www.kununu.com/ch), auf denen Interessierte Arbeitgeberbewertungen und Löhne veröffentlichen resp. einsehen können (vergleiche auch <https://de.glassdoor.ch>).

## Bewerbungswebsites, Blogs und Videos

- **Eigene Website:** Gestalten Sie – alternativ oder ergänzend – mit Texten, Bildcollagen, Videos und Präsentationen eine eigene (verschlüsselte) Website mit Ihrem Profil, z.B. über <https://about.me>
- **Eigener Blog:** Positionieren Sie sich mit inhaltlich hochstehenden Texten, Podcasts bzw. zielgruppengerechten, grafisch kreativen Videos zu branchenrelevanten Themen, z.B. mit <https://wordpress.com>
- **Kurzvideos** können vor allem in Berufen mit viel Kundenkontakt zielführend sein – so stellen Sie damit gleich Ihre Auftrittskompetenz unter Beweis. Entwerfen Sie dafür ein Drehbuch (Text, Mimik, Gestik, Kleider, Hintergrund). Halten Sie sich kurz, im Idealfall zwei bis drei Minuten. So etwa: Stellen Sie sich kurz vor (wichtigste Eckdaten), nennen Sie drei Stärken mit Beispielen aus Ihrem Berufsalltag sowie Ihre Ziele, d.h. Aufgaben, Firma, Branche. Posten Sie die Aufnahme auf YouTube («nicht gelistet»), einem Cloud-Speicher oder Ihrer Bewerbungswebsite, z.B. über <https://talentcube.de>. Und versenden Sie dann den Link resp. QR-Code dazu als Teil der Bewerbung.

**Tipp:** Personalfachleute und zukünftige Vorgesetzte haben unterschiedliche Präferenzen. Nutzen Sie darum verschiedene Kanäle für Ihre Stellensuche und Bewerbungen! Sind Sie unsicher bei einer Entscheidung, hilft es, die Sichtweise des Gegenübers einzunehmen: Auf was würden Sie z.B. als Teamleiter/in bei neuen Mitarbeiter/innen Wert legen?

## Quellen, weiterführende Informationen und Kurse

- [www.be.ch/biz-publikationen](http://www.be.ch/biz-publikationen) > Stellensuche, Berufseinstieg, Praktikum > Stellensuche, Arbeitsmarkt resp. <https://biz-links-be.ch> > Stellensuche
- [www.berufsberatung.ch/stellensuche](http://www.berufsberatung.ch/stellensuche)
- [www.karriere.ch/jobsuche-social-media-ratgeber.asp](http://www.karriere.ch/jobsuche-social-media-ratgeber.asp)
- <https://karrierebibel.de/social-media-jobsuche> > Ratgeber «Stellensuche via Social Media»
- [www.linkedin.com/learning/subscription/career-guidance-hub](http://www.linkedin.com/learning/subscription/career-guidance-hub)
- <https://socialschweiz.ch/social-medien> > Guide «Mit LinkedIn erfolgreich zur nächsten Stelle!»