

HEADHUNTER ENTHÜLLT: 5 INSIDERTIPPS

wie du als Führungskraft über 50
in den **verdeckten Stellenmarkt** kommst!



INSIDERWISSEN
aus der Praxis



STRATEGIEN
die wirklich
funktionieren



NEUE PERSPEKTIVEN
für deine Karriere 50+

Der entscheidende Unterschied zwischen einer Führungskraft, die monatelang Bewerbungen schreibt, und einer Führungskraft, die mit den richtigen Entscheidern ins Gespräch kommt, liegt häufig nicht in ihrer Erfahrung.

Sondern darin, **wo und wie sie nach ihrer nächsten Position sucht.**

Denn wenn du dich ausschließlich auf Stellenanzeigen und Jobportale konzentrierst, siehst du nur einen Teil des Marktes. Oft Stellen, die nur pro forma ausgeschrieben werden und bei denen du eigentlich keine Chance hast, weil sowieso schon feststeht, wer den Job bekommt.

Das führt zu Frust: Du bekommst immer wieder Absagen oder bekommst gar keine Rückmeldung. Auch dein Selbstvertrauen, deine Lebensfreude und deine Familie leiden darunter.

Die interessanten Führungspositionen, die zu deiner Erfahrung, deiner Verantwortung und deinem Marktwert passen, werden häufig **gar nicht öffentlich ausgeschrieben.**

Stattdessen werden die wirklich spannenden Jobs häufig **unter der Hand vergeben** - im *verdeckten Stellenmarkt*.

Dieser Leitfaden zeigt dir die entscheidenden Stellschrauben, mit denen du als erfahrene Führungskraft deinen Marktwert sichtbar machst und gezielter Zugang zu Unternehmen und Entscheidern bekommst.

Für wen ist dieser Leitfaden gedacht?

Dieser Leitfaden richtet sich an **erfahrene Führungskräfte ab 50 Jahren**, die vor einem beruflichen Wechsel stehen oder sich bereits aktiv auf der Suche nach einer neuen Position befinden.

Vielleicht bist du Teamleiter, Bereichsleiter, Abteilungsleiter, Standortleiter, Werkleiter, Geschäftsbereichsleiter oder auf einer vergleichbaren Führungsebene tätig.

Du hast über Jahre Verantwortung übernommen.

Du hast Mitarbeiter geführt.

Du hast Projekte umgesetzt, Probleme gelöst, Veränderungen begleitet und Ergebnisse erzielt.

Du hast gedacht: Mit meiner Vita werde ich bei anderen Unternehmen mit Kusshand genommen.

Doch jetzt sieht die Jobsuche völlig anders aus als erwartet.

Du verschickst Bewerbungen – und erhältst kaum Resonanz.

Du führst Gespräche – und danach herrscht plötzlich Funkstille.

Oder du fragst dich:

„Warum erkennt niemand, was ich eigentlich zu bieten habe?“

Zusätzlich kommt die Sorge hinzu, dass dein Alter gegen dich spricht.

Dass jüngere Bewerber günstiger erscheinen.

Dass du beim nächsten Job finanziell zurückstecken musst.

Oder dass aus einer geplanten beruflichen Veränderung irgendwann eine lange Lücke im Lebenslauf wird.

Genau hier setzt dieser Leitfaden an.

Denn **dein Alter ist nicht grundsätzlich das Problem.**

Die entscheidende Frage ist:

Ist dein wirtschaftlicher Wert für die richtigen Entscheider sichtbar und erreichst du diese Entscheider überhaupt?



Der 5-Punkte-Plan für deine nächste Führungsposition

Die erfolgreiche Suche nach einer neuen Führungsposition beginnt nicht mit dem nächsten Klick auf „Hier bewerben“.

Sie beginnt damit, **wie der Markt dich wahrnimmt und wie du Zugang zu ihm bekommst.**

Die folgenden fünf Punkte geben dir einen ersten Überblick:

Tipp 1: Positioniere dich über deinen Mehrwert – nicht über deine Vergangenheit

Viele erfahrene Führungskräfte denken:

„Ich habe 20 oder 30 Jahre Berufserfahrung. Das muss doch für sich sprechen.“

Tut es leider nicht automatisch.

Unternehmen suchen keine Führungskräfte, weil diese besonders viele Jahre gearbeitet haben.

Sie suchen Menschen, die **konkrete Herausforderungen lösen und einen messbaren Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten.**

Deine Erfahrung ist deshalb nicht die eigentliche Botschaft.

Die entscheidende Botschaft lautet:

Was kann ein Unternehmen durch deine Erfahrung gewinnen?

Deine Positionierung muss deshalb weg von:

„Ich habe 25 Jahre Erfahrung im Management.“

und hin zu:

„Ich löse dieses konkrete Problem und habe bereits nachweislich dieses Ergebnis erzielt.“

Deine Vergangenheit liefert die Belege.

Dein zukünftiger Nutzen öffnet die Tür.



Tipp 2: Zeige Ergebnisse statt Aufgaben

Ein klassischer Lebenslauf beschreibt häufig, wofür du verantwortlich warst.

Das Problem:

Das können viele.

„Verantwortlich für ...“

„Leitung von ...“

„Steuerung von ...“

„Zuständig für ...“

Das sagt noch nicht, **was du bewirkt hast.**

Entscheider wollen erkennen:

- Was hast du verbessert?
- Welche Probleme hast du gelöst?
- Welche Ergebnisse hast du erzielt?
- Welche Verantwortung hast du übernommen?
- Welchen wirtschaftlichen Beitrag hast du geleistet?

Deine Wirkung muss sichtbar werden.

Denn nur **Ergebnisse unterscheiden dich von anderen Kandidaten.**



IM CV: ERGEBNISSE ÜBERZEUGEN MEHR ALS AUFGABEN

Unternehmen kaufen keine Tätigkeiten – sie kaufen **Ergebnisse**.



 STATT AUFGABEN ...	 ... LIEBER ERGEBNISSE!
 Verantwortung für Budgetplanung und -überwachung.	 Budget von 8 Mio. € verantwortet und Kosten um 12 % gesenkt – Einsparung von 960.000 € jährlich.
 Führung eines Teams von 15 Mitarbeitern.	 Team von 15 Mitarbeitern geführt und die Produktivität um 25 % gesteigert .
 Optimierung von Prozessen und Abläufen.	 Prozesse neu strukturiert und die Durchlaufzeit um 30 % reduziert .
 Verantwortlich für die Zusammenarbeit mit Lieferanten.	 Lieferantenbeziehungen aufgebaut und die Lieferqualität um 20 % verbessert – Reklamationen gesenkt.

 **MERKE DIR:** Zeige nicht nur, was Du getan hast.
Zeige, was Du **bewirkt** hast – mit Zahlen, Fakten und klaren Ergebnissen.



Tipp 3: Nicht dein Alter entscheidet, sondern deine Positionierung

Mit über 50 denkst du eventuell:

„Vielleicht bin ich einfach zu alt.“

Diese Sorge ist verständlich.

Aber sie greift zu kurz.

Die entscheidende Frage eines Unternehmens lautet nicht:

„Wie alt ist dieser Kandidat?“

Sondern:

„Kann diese Führungskraft unser Problem lösen?“

Genau deshalb musst du deine Erfahrung in einen konkreten wirtschaftlichen Nutzen übersetzen.

Deine jahrzehntelange Erfahrung kann ein entscheidender Vorteil sein – **wenn sichtbar wird, welches Risiko du reduzierst, welche Probleme du löst und welche Ergebnisse du erzielen kannst.**

Nicht dein Alter sollte im Mittelpunkt deiner Positionierung stehen.

Dein Wert sollte es.

Nicht das Alter entscheidet – sondern Deine Positionierung

Der Arbeitsmarkt sucht keine jungen Lebensläufe.
Er sucht den **richtigen Mehrwert** für sein Unternehmen.

FALSCHER GEDANKE	RICHTIGER ANSATZ
“Ich bin zu alt.” Viele denken, ihr Alter ist das Problem.	“Meine Erfahrung ist mein Vorteil.” Mit der richtigen Positionierung wirst Du zur Lösung.
✗ Wenige Einladungen ✗ Kaum Rückmeldungen ✗ Frust und Selbstzweifel ✗ Bewerben ohne Strategie ✗ Warten auf passende Stellenanzeigen	🎯 Klare Positionierung als Problemlöser 👤 Sichtbarkeit und starke Wirkung 🗨️ Einladungen zu spannenden Gesprächen 🌐 Zugang zu verdeckten und internationalen Märkten 📈 Neue Mandate, Projekte und Chancen
Das Ergebnis: Absagen und Unsicherheit.	Das Ergebnis: Anerkennung, Möglichkeiten und Erfolg.

Erfahrung ist kein Nachteil – sie ist Dein **größter Trumpf**, wenn Du sie **richtig positionierst**.

Deine Zukunft beginnt mit der **richtigen Positionierung** – nicht mit Deinem Geburtsjahr.

Tipp 4: Eine gute Strategie schlägt 100 Bewerbungen

Wenn du seit Monaten auf Jobportalen unterwegs bist, kennst du wahrscheinlich das Muster:

Offene Stelle finden.

Bewerbung schreiben.

Warten.

Absage oder Ghosting.

Nächste Stelle.

Nächste Bewerbung.

Und wieder warten.

Doch mehr Bewerbungen führen nicht automatisch zu besseren Ergebnissen.

Eine Führungskraft mit klarer Positionierung, passenden Zielunternehmen und direktem Zugang zu Entscheidern kann deutlich gezielter vorgehen als jemand, der wahllos Stellenanzeigen abarbeitet.

Qualität schlägt Quantität.

Und eine durchdachte Strategie schlägt die nächste Standardbewerbung.

EINE GUTE STRATEGIE SCHLÄGT HUNDERT BEWERBUNGEN

Es geht nicht darum, mehr zu tun – sondern das Richtige!

✗ WENIG STRATEGIE – VIELE BEWERBUNGEN

- ⚡ 100 Bewerbungen
- ☹️ Kaum Rückmeldungen
- ☹️ Austauschbar für Unternehmen
- ☹️ Frust und Demotivation
- ☹️ Verluste an Zeit und Energie
- ☹️ Warten auf Stellenanzeigen

DAS ERGEBNIS:
Wenig Antworten, viele Absagen, Unsicherheit und Stillstand.

✓ KLARE STRATEGIE – GEZIELTE WIRKUNG

- 🎯 Klare Positionierung und starkes Profil
- 🌐 Aktives Netzwerk und direkte Kontakte
- 🔍 Nutzung des verdeckten Arbeitsmarktes
- 💬 Gezielte Ansprache statt Massenbewerbung
- 📈 Mehr Gespräche, bessere Chancen

DAS ERGEBNIS:
Mehr Einladungen, bessere Gespräche, neue Möglichkeiten.

💡 STRATEGIE SCHAFFT SICHTBARKEIT. SICHTBARKEIT SCHAFFT CHANCEN.
Nutze Deine Zeit klug – für echte Wirkung statt für endlose Bewerbungen.

★ **WENIGER STREUUNG. MEHR STRATEGIE. BESSERE ERGEBNISSE.**

Tipp 5: Sichtbarkeit schafft Vertrauen

Die beste Positionierung bringt wenig, wenn niemand davon erfährt.

Viele hervorragende Führungskräfte sind auf LinkedIn nahezu unsichtbar.

Sie veröffentlichen keine Beiträge, teilen keine Erfahrungen und zeigen kaum, welche Herausforderungen sie bereits erfolgreich gemeistert haben.

Gleichzeitig informieren sich Geschäftsführer, Investoren und Personalberater immer häufiger zuerst auf LinkedIn, bevor sie überhaupt Kontakt aufnehmen.

Wer regelmäßig über seine Erfahrungen berichtet, Erfolge teilt und seine Meinung zu aktuellen Entwicklungen zeigt, baut Vertrauen auf.



So funktioniert der verdeckte Stellenmarkt

Jetzt kommen wir zu dem Teil, der für deine Jobsuche besonders interessant werden kann.

Die Führungsposition, die du suchst, existiert möglicherweise bereits.

Nur:

Sie steht nicht auf StepStone oder LinkedIn.

Sie steht nicht auf einer anderen öffentlichen Jobbörse.

Sie steht nicht auf der Webseite des Unternehmens.

Und möglicherweise wird sie dort auch niemals stehen.

Warum?

Weil Unternehmen Führungspositionen nicht immer öffentlich ausschreiben.

Stattdessen werden Kandidaten über Netzwerke, Empfehlungen, Headhunter und direkte Kontakte identifiziert.

Genau das ist der **verdeckte Stellenmarkt**.

Ein Beispiel aus der Praxis

Unser Klient Samuel S. (53), verfügte über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Produktmanagement und einen einwandfreien Lebenslauf.

Nach zwei beruflichen Rückschlägen durch eine Firmeninsolvenz und eine Restrukturierung, der er zum Opfer fiel, war auch sein Selbstvertrauen gesunken. Bei klassischen Bewerbungen erhielt er permanent Absagen oder wurde gehostet.

Bei der Analyse seiner Situation zeigte sich: Seine Zielunternehmen besetzten Positionen häufig gar nicht über öffentlich ausgeschriebene Stellen.

Der entscheidende Schritt war deshalb nicht, noch mehr Bewerbungen zu schreiben, sondern seine Expertise als Produktmanager von hochkomplexen Messgeräten zu stärken.

Außerdem verfügte er über ein gutes Netzwerk an Komponentenherstellern und hat bei branchenführenden Unternehmen in Australien und den USA gearbeitet.

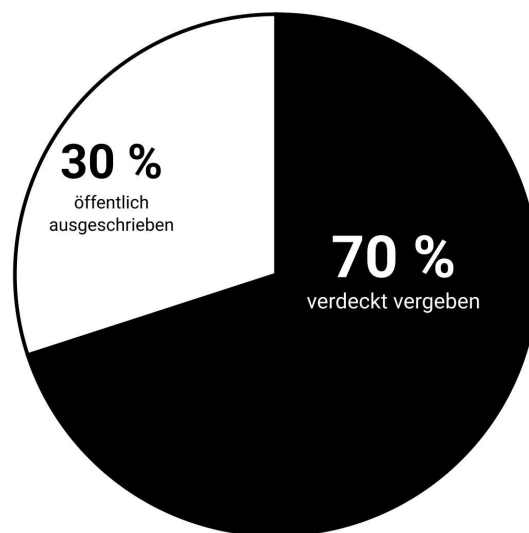
Dadurch konnten wir ihm helfen, sich passgenau bei den richtigen Firmen im **verdeckten Stellenmarkt** als Experte zu platzieren und mit einem Entscheider in Kontakt zu kommen.

Nach 2 Gesprächen mit der Geschäftsführung bot man ihm einen Arbeitsvertrag an. Die HR musste nur noch das formale klären, aber war nicht weiter eingebunden in das Einstellungsverfahren.

Auf diesem Weg fand er schließlich seine **TOP-Position**.

Der Schlüssel: Klare Positionierung + Zugang zum verdeckten Stellenmarkt

Spitzenpositionen werden nur zu 30 % über
Bewerbungsprozesse vergeben. 70 % werden über
Empfehlungen und persönliche Kontakte besetzt.



Deshalb reicht ein guter Lebenslauf allein oft nicht aus.

Entscheidend ist:

Kennen die richtigen Menschen deinen Namen – und wissen sie, welchen Wert du einem Unternehmen bringst?

Ein Netzwerk ist deshalb nicht nur eine Sammlung von LinkedIn-Kontakten.

Es geht um relevante Beziehungen zu Menschen, die:

- Entscheidungen treffen,
- Unternehmen führen,
- Führungspositionen besetzen,
- Kandidaten empfehlen,
- oder wissen, wo gerade ein konkreter Bedarf entsteht.

Genau hier kann der Zugang zum verdeckten Stellenmarkt einen entscheidenden Unterschied machen.

Das Big Picture: So entwickelst du eine funktionierende Karriere-Strategie

Du kennst jetzt fünf wichtige Stellschrauben:

1. Mehrwert statt Vergangenheit
2. Ergebnisse statt Aufgaben
3. Positionierung statt Altersfokus
4. Strategie statt viele Bewerbungen
5. Vertrauensaufbau durch Sichtbarkeit

Aber hier liegt ein entscheidender Punkt:

Diese fünf Punkte sind noch keine vollständige Karriere-Strategie.

Denn du kannst deinen Lebenslauf verbessern.
Du kannst LinkedIn optimieren.
Du kannst mehr Kontakte sammeln.
Du kannst bessere Ergebnisse formulieren.
Und trotzdem monatelang am Markt vorbeisuchen.

Warum?

Weil das eigentliche Problem häufig nicht darin liegt, dass du dich zu wenig bemühst.

Das Problem kann darin liegen, dass du **im falschen Sektor des Arbeitsmarktes suchst.**

Wenn du ausschließlich auf ausgeschriebene Stellen reagierst, konkurrierst du dort mit allen anderen Kandidaten, die dieselbe Anzeige sehen.

Der verdeckte Stellenmarkt funktioniert anders.

Hier geht es darum, **relevante Unternehmen und Entscheider zu identifizieren und Zugang zu ihnen aufzubauen**, auch wenn aktuell keine passende Stelle öffentlich ausgeschrieben ist.

Das ist der Perspektivwechsel:

Nicht darauf warten, dass die richtige Stelle erscheint. **Sondern Zugang zu dem Markt herstellen**, in dem die richtige Position entstehen kann.

Und genau deshalb steht der verdeckte Stellenmarkt im Mittelpunkt der Arbeit von Marko Miosic.

Warum der Zugang zu einem Headhunter für dich interessant sein kann

Ein Headhunter kennt den Arbeitsmarkt aus einer anderen Perspektive als ein klassischer Bewerber.

Während du auf eine Stellenanzeige reagierst, kann ein Headhunter unter Umständen sehen:

- welche Unternehmen wachsen,
- wo Führungsbedarf entsteht,
- welche Entscheider relevant sind,
- welche Profile gesucht werden,
- und welche Positionen gar nicht erst öffentlich ausgeschrieben werden.

Genau diese Perspektive habe ich als Headhunter.

Ich berate erfahrene Führungskräfte und verbinde diese Perspektive mit meiner langjähriger eigenen Führungs- und Vertriebserfahrung.

Dabei geht es nicht darum, dir irgendeinen Job zu vermitteln.

Es geht darum, herauszufinden:

Welche Führungsposition passt wirklich zu deiner Erfahrung, deinem Marktwert und deinen Zielen und wie erreichst du die richtigen Entscheider?

Die vollständige Lösung geht deutlich weiter

Die fünf Punkte dieses Leitfadens zeigen dir die entscheidenden Prinzipien.

Die vollständige Umsetzung geht jedoch deutlich tiefer.

Dazu gehören unter anderem:

- eine klare Definition deiner Stärken und Ziele,
- die Auswahl geeigneter Arbeitgeber,
- eine Positionierung, die deinen Wert verständlich macht,
- der gezielte Zugang zu Entscheidern,
- Unterlagen, die Ergebnisse sichtbar machen,
- eine überzeugende Selbstpräsentation,
- die Vorbereitung auf kritische Fragen,
- und die überzeugende Gehaltsverhandlung.

Diese Bausteine sind Teil unseres individuellen Karriereprozesses für Führungskräfte über 50.

Die vollständige Methode ist bewusst nicht Inhalt dieses kostenlosen Leitfadens.

Denn sie muss auf deine individuelle Situation angepasst werden.

Deine aktuelle Positionierung.

Deine Branche.

Deine Führungserfahrung.

Dein Gehaltsniveau.

Deine Zielrolle.

Deine bisherigen Erfolge.

Und vor allem:

Die Unternehmen, bei denen deine Erfahrung tatsächlich einen relevanten wirtschaftlichen Nutzen erzeugt.

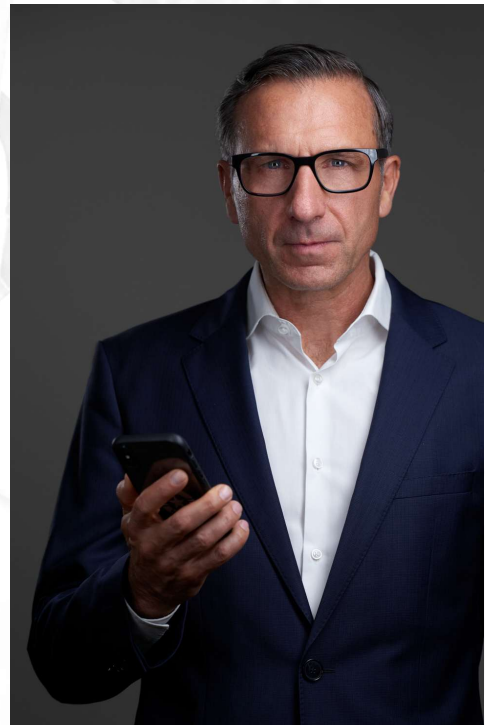
Über Marko Miosic

Headhunter & Karriereexperte für erfahrene Führungskräfte

Marko Miosic (59) verbindet zwei Perspektiven, die für dich bei einem beruflichen Wechsel besonders wertvoll sind:

Führungserfahrung aus der Praxis und Erfahrung als Headhunter.

Er verfügt über mehr als 32 Jahre Führungs- und Vertriebserfahrung und kennt dadurch sowohl die Perspektive von Unternehmenslenkern als auch die Herausforderungen von Fach- und Führungskräften.



Als Headhunter kennt er zudem die Auswahlkriterien von Unternehmen und die Strategien, die dir den direkten Zugang zu Entscheidern schaffen.

Sein Ansatz:

Nicht einfach mehr Bewerbungen schreiben, sondern eine klare Positionierung entwickeln, deinen Wert sichtbar machen und gezielt Zugang zu den relevanten Unternehmen und Entscheidern schaffen.

Deine nächste Führungsposition sollte nicht dem Zufall überlassen werden

Vielleicht hast du in den vergangenen Monaten bereits viele Bewerbungen geschrieben.

Vielleicht hast du Absagen erhalten oder wurdest ghostet, obwohl du fachlich hervorragend qualifiziert bist.

Vielleicht fragst du dich inzwischen sogar, ob du mit über 50 auf dem Arbeitsmarkt überhaupt noch die Position und das Einkommen erreichen kannst, die deiner Erfahrung entsprechen oder als nächstes bei Rewe Regale einräumen musst.

Lass dir von diesen negativen Erfahrungen nicht vorschnell deinen Marktwert diktieren.

Eine Kündigung beendet eine Position.

Sie beendet nicht deinen Wert.

Deine Erfahrung ist weiterhin da.

Deine Führungskompetenz ist weiterhin da.

Deine Erfolge sind weiterhin da.

Die entscheidende Frage ist:

Erreichst du damit gerade die richtigen Entscheider?

Denn höchstwahrscheinlich wartet deine nächste Führungsposition nicht auf einem Stellenportal auf dich.

Vielleicht wurde sie noch gar nicht ausgeschrieben.

Vielleicht musst du dorthin, **wo die Entscheidung über die Besetzung der Position getroffen wird.**

Dein nächster Schritt

Finde heraus, warum deine Jobsuche bisher nicht zum gewünschten Ergebnis führt.

Wenn du als erfahrene Führungskraft nicht länger ausschließlich auf Stellenanzeigen warten möchtest, kannst du deine Situation direkt mit **Marko Miosic** besprechen.

In einer **kostenlosen Karriereberatung** kannst du klären:

- wo du aktuell im Markt stehst,
- warum deine bisherige Suche möglicherweise nicht die gewünschte Resonanz erzeugt,
- welche Führungsposition zu deiner Erfahrung und deinen Zielen passen könnte,
- und wie du Zugang zu relevanten Entscheidern und zum verdeckten Stellenmarkt bekommen kannst.

Du hast deine Karriere nicht 20 oder 30 Jahre lang aufgebaut, um am Ende irgendeinen Job anzunehmen.

Du hast Verantwortung übernommen.

Du hast Ergebnisse erzielt.

Du hast Menschen geführt.

Du hast Unternehmen vorangebracht.

Jetzt geht es darum, dass der Markt diesen Wert auch erkennt.

SENATOR

EXECUTIVE SEARCH PARTNERS

ZUGANG ZUM
VERDECKTEN
STELLENMARKT

Vereinbare jetzt
deine kostenlose
Karriereberatung
mit mir.

Deine nächste
Führungsposition
wartet schon auf dich!



Finde heraus, welche Chancen dir der verdeckte
Stellenmarkt bietet.

Vereinbare jetzt deine kostenlose Karriereberatung hier:

www.miosic-consulting.de/termin