



Überzeugende Jobanzeigen erstellen

Mit Vorlagen für Jobbeschreibungen, um Ihnen den Einstieg zu erleichtern



Warum sind Jobanzeigen so wichtig?

Eine Jobanzeige trägt für die meisten Kandidaten maßgeblich zum ersten Eindruck von Ihrem Unternehmen bei. Die Wortwahl in Ihren Jobbeschreibungen beeinflusst, wie Personen darauf reagieren. In Eile verfasste Anzeigen mit vagen Beschreibungen, endlosen Anforderungen und unrealistischen Qualifikationen können Kandidaten abschrecken, die vielleicht eine gute Besetzung für den Job gewesen wären. Stattdessen erhalten Sie mit Anzeigen dieser Art eventuell hunderte unerwünschte Bewerbungen, die Sie nur Zeit und Geld kosten.

Deshalb unser Tipp: Setzen Sie bei Jobanzeigen auf bewährte Verfahren, um Top-Kandidaten zu erreichen und die Zeit bis zur Einstellung zu verkürzen.





In diesem Ratgeber finden Sie:

- Bewährte Verfahren zum Verfassen von Jobanzeigen, die Top-Kandidaten ansprechen
- 10 kostenlose Vorlagen für die am häufigsten auf LinkedIn veröffentlichten Jobs
- Tipps, wie Sie Ihre Jobs der richtigen Zielgruppe präsentieren

SCHLECHTES BEISPIEL

Diese Fehler sollten Sie vermeiden

Fangen wir mit einem Beispiel für eine schlecht formulierte Anzeige an. Sehen Sie sich die Anzeige an und lesen Sie in den Seitentexten, worauf Sie achten sollten und was es zu vermeiden gilt.

✘ Vermeiden Sie kreativen Jargon. Verwenden Sie stattdessen bekannte Jobbezeichnungen, die die Position klar definieren.

✘ Seien Sie in diesem Abschnitt nicht zu sparsam mit Informationen. Erklären Sie, was Ihr Unternehmen zu einem attraktiven Arbeitgeber macht. Hier können Sie ruhig kreativ sein.

✘ Viele Top-Kandidaten scheuen vor Jobs zurück, die keine klaren, präzisen Ziele nennen. Fassen Sie die Aufgaben in 4 bis 6 Punkten zusammen.

✘ Formatieren Sie Aufgaben und Qualifikationen nicht in Absatzform. Verwenden Sie stattdessen Listensätze. Dies erhöht die Lesbarkeit Ihrer Anzeigen und die Anforderungen sind auf einen Blick erkennbar.

Daten-Zauberer (m/w)
Hamburg, Deutschland
Vor 2 Wochen 489 Ansichten

Save Apply on company website

Jobbeschreibung
Big Data und Analysen sind für Sie keine Fremdwörter und Sie können die Einblicke, die Sie mit Ihren Analysen gewinnen, nutzbringend umsetzen. Sie führen bei uns umfassende Analysen für unsere Geschäftskunden durch.

Ihre Aufgaben

- Sie haben ein sicheres Gespür dafür, welche täglichen Probleme unseres Geschäftsbereichs sich durch den Einsatz von Daten optimieren lassen.
- Sie stellen unternehmensrelevante Daten zusammen und analysieren diese.
- Sie vermitteln komplizierte Daten auf verständliche Art und Weise.
- Sie prüfen neue Technologien für Statistiker.
- Sie erarbeiten gemeinsam mit unserer Forschungs- und Entwicklungsabteilung skalierbare Modelle.
- Sie entwickeln Statistiktools, mit denen sich die Forschung beschleunigen und deren Qualität verbessern lässt.
- Sie stellen sicher, dass Daten den Qualitätsanforderungen entsprechen.
- Sie dokumentieren Ihre Arbeit, setzen Prioritäten und halten gesetzte Termine ein.
- Sie prüfen spezifische Anfragen und Probleme in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen.

Ihre Qualifikationen
Wir erwarten ein abgeschlossenes Studium im Bereich Statistik oder Angewandte Mathematik, 3 bis 5 Jahre Berufserfahrung in der Datenanalyse sowie den sicheren Umgang mit SQL und anderen Datenbanktechnologien.

See less ^



PROFI-TIPP:

Schaffen Sie bei Personalentscheidern realistische Erwartungen an den Kandidatenpool in Ihrem Bereich. Tools wie [LinkedIn Recruiter](#) liefern gezielte Einblicke, mit denen Sie den Ansprüchen schwieriger Personalentscheider Grenzen setzen können.

GUTES BEISPIEL

So ist es richtig

Der in dieser Anzeige beschriebene Job ist identisch mit dem auf der vorherigen Seite. Der einzige Unterschied: Die Anzeige ist jetzt gut formuliert. Sehen Sie sich das Beispiel an, um zu verstehen, wie Sie eine Jobbeschreibung richtig aufbauen.

- ✓ Verwenden Sie verständliche Jobbezeichnungen. So grenzen Sie die Position klar ab.
- ✓ Beschreiben Sie Ihr Unternehmen so, dass Ihre Unternehmenskultur darin gut zum Ausdruck kommt.
- ✓ Überprüfen Sie die Anforderungen regelmäßig, um sicherzustellen, dass sie exakt an Ihrem aktuellen Bedarf ausgerichtet sind.
- ✓ Verwenden Sie Listenpunkte und fassen Sie sich kurz, damit die Qualifikationen übersichtlich bleiben. Sagen Sie immer, wie viel Berufserfahrung vorausgesetzt wird.
- ✓ Achten Sie auf eine angemessene Balance zwischen Geschäftszielen und Mitarbeiter Vorteilen.

Daten-Analyst (m/w)
Hamburg, Deutschland
Vor 2 Wochen 489 Ansichten

[Save](#) [Apply on company website](#)

Jobbeschreibung
Das Datenteam von Flexis sucht Verstärkung! Unser Anspruch: Wir wollen uns und unseren Kunden Wettbewerbsvorteile verschaffen. Dafür setzen wir auf neue Dateninfrastruktur, Metriken, Einblicke und Datendienste. Wir sind ein (noch) kleines Unternehmen, das mit innovativen Analysesystemen im Bereich Daten und Engineering Großes vorhat.

Big Data und Analysen sind für Sie keine Fremdwörter und Sie können die Einblicke, die Sie mit Ihren Analysen gewinnen, nutzbringend umsetzen. Sie führen bei uns umfassende Analysen für unsere Geschäftskunden durch.

Ihre Aufgaben

- Sie ermitteln Probleme unseres Geschäftsbereichs, die sich durch den Einsatz von Daten optimieren lassen.
- Sie bereiten unternehmensrelevante Daten auf und analysieren diese.
- Sie präsentieren komplizierte Daten auf verständliche Art und Weise.
- Sie ermitteln anhand von Prozess- und Systembewertungen Verbesserungspotenziale bei unseren Lösungen.
- Sie entwickeln ein Verständnis für unser Produkt, unsere Kundendaten und Branche und erarbeiten Vorschläge für Datenanpassungen und Qualität.

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Statistik oder Angewandte Mathematik oder vergleichbare Ausbildung
- 1 bis 2 Jahre Erfahrung in der Datenanalyse
- Sicherer Umgang mit SQL

Ihre Vorteile

- Hier ist Platz für Vorteile und Vergünstigungen für Mitarbeiter
- Betriebliche Krankenversicherung
- 30 Tage Urlaub
- Betriebliche Altersvorsorge

[See less](#)



PROFI-TIPP:

Es geht darum, mit leistungsstarken Jobanzeigen Top-Kandidaten zu einer Bewerbung zu motivieren, anstatt mühselig ungeeignete Interessenten im Vorfeld auszusortieren. Ihre Anzeige sollte so für den Job werben, dass sich die richtigen Kandidaten angesprochen fühlen.

Vorlagen für die 10 meistgefragten Jobs

Sie kennen jetzt die bewährten Verfahren. Zum Einstieg haben wir für Ihre Jobanzeigen einige Beispiele erstellt, die Sie als Anregung nutzen können. Als Grundlage dafür dienen 10 Jobs, für die auf LinkedIn am häufigsten Anzeigen geschaltet werden. Jede Vorlage zeigt die wichtigsten Beschreibungen, Kenntnisse und Qualifikationen für die betreffende Position.

Klicken Sie auf die Jobbezeichnungen, um die jeweilige Vorlage anzuzeigen.

Die 10 meistveröffentlichten Jobs:

Software-Ingenieur

Projektmanager

Account-Manager

Kundenbetreuer

Business Development

Vertriebsmanager

Business Analyst

Assistent der Geschäftsleitung

Produktmanager

Marketing Manager

VORLAGE 1

Software-Ingenieur (m/w)¹

Jobbeschreibung

Als Software-Ingenieur entwickeln Sie leistungsstarke Frameworks für die beliebtesten Produkte der Welt. Dabei bringen Sie ganz gezielt Ihr Know-how im Bereich Infrastruktur und Ihre Erfahrung mit APIs, Verarbeitung und Grafiken ein.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen zuverlässigen, erfahrenen Programmierer, der technischen Problemen gerne auf den Grund geht und diese systematisch löst.

Ihre Aufgaben

- Sie analysieren Geschäftsanforderungen und entwickeln hochwertige Softwareanwendungen.
- Sie arbeiten abteilungsübergreifend an einem termingerechten Abschluss von Projekten.
- Sie bearbeiten aktiv alle Aspekte des Produktlebenszyklus.

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Informatik- oder Ingenieurstudium oder eine vergleichbare Ausbildung
- 1 bis 3 Jahre Erfahrung in der professionellen Softwareentwicklung
- Souveräner Umgang mit Java, C/C++ oder Python

¹Diese Jobbeschreibung kann auch für ähnliche Jobbezeichnungen wie Software Engineer, Senior Software Engineer und Softwareentwickler verwendet werden.



VORLAGE 2

Projektmanager (m/w)

Jobbeschreibung

Als Projektmanager sind Sie für die Bearbeitung und Einführung neuer Projekte verantwortlich und bringen dabei Ihr ganzes Know-how in den Bereichen Kundenmanagement, Produktion und Verwaltung ein. Sie arbeiten Hand in Hand mit den Herstellern, der Marketing- und PR-Abteilung, der Rechtsabteilung, dem Einkauf sowie externen Lieferanten.

Sie übernehmen die Planung, Koordinierung und Umsetzung von Projekten und wickeln diese im vorgegebenen Budget- und Zeitrahmen ab. Darüber hinaus überwachen Sie den Projektfortschritt und berichten diesen regelmäßig an relevante Interessenvertreter, Kunden oder Mitglieder des Projektteams.

Ihre Aufgaben

- Sie legen den Zeitrahmen für Projekte fest.
- Sie überwachen die gesamte Durchführung von Projekten.
- Sie erstatten relevanten Interessenvertretern und Teammitgliedern regelmäßig Bericht über den Projektfortschritt.
- Sie delegieren Aufgaben an das Projektteam und unterstützen die Junior-Projektmanager bei ihrer Arbeit.

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Umfassende Erfahrung in der Projektplanung und -verwaltung
- Kommunikationsstärke, sicheres Auftreten und Organisationstalent



VORLAGE 3

Account-Manager (m/w)

Jobbeschreibung

Unser Team sucht Verstärkung! Als Account-Manager mit ausgeprägtem Serviceverständnis sind Sie der erste Ansprechpartner für unsere Kunden.

Sie kennen die Anforderungen von Neu- und Bestandskunden und können diese so beim Einsatz unserer Produkte unterstützen. Sie kommunizieren effizient mit den Kunden und unserem internen Team, um eventuelle Probleme der Kunden besser erkennen und lösen zu können.

Ihre Aufgaben

- Sie arbeiten mit allen relevanten Abteilungen zusammen, um Ihre Kunden erfolgreich zu unterstützen.
- Sie pflegen nachhaltige Kundenbeziehungen, um Anforderungen besser zu verstehen und zu erfüllen.
- Sie führen Kundenbesuche durch, um weitere Wachstumsmöglichkeiten zu ermitteln.
- Sie erstellen regelmäßige Berichte zu den von Ihnen betreuten Accounts.

Ihre Qualifikationen

- Langjährige Erfahrung in der Kundenbetreuung, idealerweise als Account-Manager
- Kommunikationsstärke und Spaß am direkten Kundenkontakt
- Reisebereitschaft



VORLAGE 4

Kundenbetreuer (m/w)

Jobbeschreibung

Wir suchen einen engagierten, motivierten und effizienten Kundenbetreuer. In dieser Funktion gehören Neukundenakquise sowie Up- und Cross-Selling bei Bestandskunden im Rahmen der Vorgaben zu Ihren Aufgaben.

Sie sind ein versierter Vertriebspezialist und zeichnen sich durch hohe soziale Kompetenz und Organisationstalent aus. Multitasking ist für Sie kein Fremdwort und Sie sind in der Lage, Ressourcen effektiv einzusetzen.

Ihre Aufgaben

- Sie bauen aktiv Beziehungen zu Kunden auf und pflegen diese nachhaltig.
- Sie erfassen und analysieren die erforderlichen Metriken während des gesamten Vertriebsprozesses.
- Sie behalten bei Ihrer Arbeit immer die Finanzziele im Blick.
- Sie verfolgen Entwicklungen in der Branche und bei Mitbewerbern.

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium und 2 bis 3 Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Position
- Kommunikationsstärke
- Organisationstalent
- Sicherer Umgang mit dem Microsoft Office-Paket und Salesforce
- Ausgeprägte Kunden- und Finanzorientierung



Business Development Manager (m/w)

Jobbeschreibung

Networking, Kontakte und Beziehungen sind Ihr Metier und Sie haben einen Blick für lohnende Geschäftschancen? Dann suchen wir genau Sie! Sie erschließen anhand eines festgelegten Maßnahmenprotokolls neue Kunden zur Schaffung neuer Umsatzpotenziale für unser Unternehmen. Sie recherchieren Branchensegmente und Unternehmensprofile, verfolgen Leads und Geschäftschancen und arbeiten eng mit der Marketingabteilung zusammen, um weitere Zielgruppen zu gewinnen.

Sie gehen dabei zielgerichtet und strategisch vor und überzeugen durch Ihre Kommunikationsstärke und Ihr sicheres Auftreten.

Ihre Aufgaben

- Sie ermitteln neue Geschäftschancen.
- Sie bauen neue Beziehungen auf, um das Wachstum des Unternehmens zu fördern.
- Sie pflegen bestehende Kunden- und Geschäftsbeziehungen.
- Sie planen alle Maßnahmen strategisch, um den Projekterfolg zu gewährleisten.

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung
- 3 bis 4 Jahre branchenrelevante Erfahrung als Business Development Manager
- Kommunikationsstärke und hohe soziale Kompetenz
- Einschlägige Erfahrung in der Umsetzung erfolgreicher Entwicklungsstrategien
- Zielgerichtete Arbeitsweise



VORLAGE 6

Vertriebsmanager (m/w)²

Jobbeschreibung

Für unser regionales Vertriebsteam suchen wir einen erfahrenen und kompetenten Vertriebsmanager, der die Führung eines etablierten Teams routinierter Vertriebsexperten übernimmt.

Sie sind ein echtes Organisationstalent und hoch motiviert. Daneben bringen Sie Erfahrung in der Akquise mit und wissen genau, wie Sie starke Kundenbeziehungen aufbauen und diese nachhaltig pflegen. Sie finden für jeden Kunden eine individuell abgestimmte Komplettlösung und tragen dadurch erfolgreich zum Umsatzwachstum unseres Unternehmens bei.

Ihre Aufgaben

- Sie entwickeln Strategien zur Geschäftsausweitung in neuen und bestehenden Märkten und setzen diese effektiv um.
- Sie erarbeiten bedarfsorientierte Kosten-Nutzen-Analysen für unsere Kunden.
- Sie pflegen positive Geschäfts- und Kundenbeziehungen.
- Sie stehen Ihrem Team als Mentor zur Seite und unterstützen die Mitarbeiter dabei, ihre persönlichen Ziele und die des Teams zu erreichen.

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung im Vertrieb
- Exzellentes Zeitmanagement
- Hochmotiviert und zielorientiert
- Kommunikationsstärke

²Diese Jobbeschreibung kann auch für ähnliche Jobbezeichnungen, etwa Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter und Vertreter, verwendet werden.



VORLAGE 7

Business Analyst (m/w)

Jobbeschreibung

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen, engagierten Business Analysten für unser Global Operations Team. In dieser Funktion sind Sie verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung skalierbarer operativer Berichtssysteme für unsere Mitglieder und Kunden auf der ganzen Welt.

Als Teamplayer bearbeiten Sie Unternehmensdaten in verschiedenen Geschäftsfeldern. Zu Ihren Aufgaben gehören unter anderem das Verfolgen von KPIs und Prozessanalysen. Darüber hinaus schlagen Sie basierend auf ihren Analysen mögliche Verbesserungen für Geschäftsabläufe vor und entwickeln gemeinsam mit anderen Abteilungen Angebotsbewertungen.

Ihre Aufgaben

- Sie verfolgen Daten in Berichten.
- Sie bauen intern und extern abteilungsübergreifende Allianzen auf.
- Sie verwalten die Budgets.
- Sie führen Konkurrenzbeobachtungen durch und verfolgen kontinuierlich die Entwicklungen bei unseren Mitbewerbern.

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium in einem relevanten Fach (BWL, Informatik, Mathematik) oder vergleichbare Qualifikation
- Souveräner Umgang mit dem Microsoft Office-Paket (Outlook, Excel, Word, PowerPoint)
- Teamfähigkeit und Kommunikationsstärke



Assistent der Geschäftsleitung (m/w)

Jobbeschreibung

Wir suchen einen zuverlässigen Assistenten, der die Geschäftsleitung bei allen anfallenden Verwaltungsaufgaben unterstützt. Sie fungieren als Ansprechpartner des Managements, übernehmen eigenverantwortlich die Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und Besuchern sowie bei Bedarf vertrauliche Aufgaben. Sie können die Bedürfnisse des Führungsteams im Voraus einschätzen und flexibel auf Terminpläne reagieren.

Erfahrung in einer ähnlichen Position, Organisationstalent und selbstständige Terminplanung und E-Mail-Korrespondenz setzen wir voraus. Von Vorteil sind Erfahrungen bei der Ausarbeitung von Präsentationsunterlagen für Besprechungen und die Vorbereitung von Meetings.

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen die gesamte Terminplanung und Kalenderverwaltung für die Geschäftsleitung.
- Sie unterstützen die Geschäftsleitung bei administrativen und organisatorischen Aufgaben.
- Sie übernehmen die Korrespondenz und beantworten im Namen der Geschäftsführer E-Mails und Dokumentanfragen.
- Sie erstellen Präsentationen, Besprechungsprotokolle und Berichte für die Geschäftsleitung.

Ihre Qualifikationen

- Kaufmännische Ausbildung
- Souveräner Umgang mit allen Programmen des Microsoft Office-Pakets
- Erfahrung in einer ähnlichen Position sowie mit Büroorganisation, Verwaltungsaufgaben und Logistik
- Organisationstalent, strukturierte, selbstständige Arbeitsweise und Multitasking-Fähigkeit
- Kommunikationsstärke



Produktmanager (m/w)

Jobbeschreibung

Unser Produktmanagement entwickelt das gesamte Produktangebot unseres Unternehmens – und damit Tools der nächsten Generation mit einem erwarteten Umsatzvolumen von 20 Millionen Euro im Jahr 2017. Als Produktmanager wirken Sie dabei an einer zentralen Position in unserem Unternehmen an der Gestaltung der zentralen Produktvision und des Leistungsspektrums unseres Produktangebots mit.

Für diese Aufgabe suchen wir einen analytischen, strukturierten und kundenorientierten Teamplayer. Der gesamte Produktlebenszyklus der von Ihnen betreuten Produkte liegt von der ersten Idee über die strategische Konzeption bis hin zur erfolgreichen Einführung in Ihrer Hand. Sie arbeiten dafür abteilungsübergreifend zusammen, um Produktpläne zu entwerfen und neue Produkt- und Geschäftschancen zu erschließen.

Ihre Aufgaben

- Sie erstellen Geschäftsmodelle und analysieren den Markt und das Wettbewerbsumfeld.
- Sie verantworten die termin- und budgetgerechte Einführung von 1 bis 2 neuen Produkten.
- Sie stehen im Dialog mit den Kunden und bewerten den Erfolg Ihrer Produkte.

Ihre Qualifikationen

- Teamfähigkeit und Kommunikationsstärke
- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung sowie mindestens 3 Jahre Erfahrung im Produktmanagement, Engineering oder Consulting
- Erfahrung in der Entwicklung kreativer Marketingstrategien



Marketing Manager (m/w)

Jobbeschreibung

Als Marketing Manager übernehmen Sie eine zentrale Rolle bei der Weiterentwicklung unserer Marketingmaßnahmen. Sie bringen frischen Wind in die Prozesse und machen unser Kundenmarketing durch den Einsatz von Marketingautomatisierung, CRM und anderen Softwarelösungen fit für die Zukunft.

Sie sind verantwortlich für die Planung, Erstellung und Durchführung unserer Marketingkampagnen und verfolgen deren Leistung. Dabei arbeiten Sie eng mit anderen internen Abteilungen zusammen. Wir erwarten einen ausgeprägten Marketinghintergrund, Kommunikationskompetenz sowie exzellente Teamfähigkeit.

Ihre Aufgaben

- Sie erarbeiten anhand unseres Marketingplans alle erforderlichen Marketingmaßnahmen und Kommunikationsaktivitäten und setzen diese um.
- Sie koordinieren die gesamten Marketingkanäle für die Lead-Gewinnung.
- Sie promoten Angebote effektiv in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen.
- Sie verfolgen und analysieren die Leistung sämtlicher Marketingkampagnen und erstellen regelmäßig entsprechende Berichte.

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Marketingbereich
- Hohe Einsatzbereitschaft und strukturierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke, sicheres Auftreten und Organisationstalent



Jobbörsen oder Netzwerke: Wo schalten Sie Ihre Anzeige am besten?

Nachdem Sie Ihre Anzeige auf die relevanten Unternehmensziele abgestimmt haben, müssen Sie eine Verteilungsstrategie festlegen, damit sie auch die richtige Zielgruppe erreicht. Auf den ersten Blick scheinen Jobbörsen dafür die richtige Wahl. Doch in Jobbörsen erhalten Sie unter Umständen eine große Anzahl ungeeigneter Antworten, sodass das Ermitteln geeigneter Kandidaten dort der Suche nach der sprichwörtlichen Nadel im Heuhaufen gleicht.

LinkedIn Jobnetzwerk im Vergleich zu herkömmlichen Jobbörsen

LinkedIn Jobnetzwerk:

- Jobanzeigen werden automatisch den qualifiziertesten Personen empfohlen.
- Aktive und passive Kandidaten sehen Ihre Anzeigen in ihrem Feed, auf Profilen und in InMails.
- 90 % unserer mehr als 500 Millionen Mitglieder sind offen für neue Angebote, d. h. mehr geeignete Kandidaten sehen Ihre Jobs.
- Sie können **Job Slots** nutzen, also wiederkehrende Jobanzeigen, die Ihnen bei kontinuierlichem Personalbedarf mehr Flexibilität und Effizienz bieten.

Herkömmliche Jobbörsen:

- Die Anzeigen sind nicht gezielt auf die Berufserfahrung abgestimmt, was zu einer hohen Anzahl nicht geeigneter Bewerber führen kann.
- 75 % der Bewerbungen werden nicht abgeschlossen, wodurch Ihnen möglicherweise viele qualifizierte Kandidaten entgehen.
- Die Kandidaten müssen explizit nach Ihrer jeweiligen Position oder Jobbezeichnung suchen. Passive Kandidaten werden so nicht berücksichtigt.

Ein paar Ratschläge zum Schluss

Achten Sie darauf, dass Ihre Jobbeschreibungen diesen Regeln folgen, bevor Sie eine Anzeige schalten:

- Mit Ihrer Jobbeschreibung machen Sie Werbung für die betreffende Position. Sie sollte deshalb ansprechend geschrieben, klar und ausführlich genug sein, damit sich die qualifiziertesten Kandidaten angesprochen fühlen.
- Beschreiben Sie konkret die Aufgaben und Funktionen der betreffenden Position.
- Geben Sie an, welche Voraussetzungen zwingend erfüllt werden müssen, und verzichten Sie auf eine lange Liste, die selbst die besten Kandidaten abschrecken kann.
- In der Regel suchen Menschen gezielt anhand spezifischer Stichwörter nach Jobs. Achten Sie darauf, dass Ihre Jobbeschreibung die relevanten Stichwörter enthält, die Jobsuchende verwenden würden.
- Nennen Sie eventuelle Mitarbeitervorteile, etwa betriebliche Krankenversicherung, betriebliche Altersvorsorge, Aktienoptionen usw., ohne diese dabei zu sehr in den Vordergrund zu rücken – Sie könnten sonst die falsche Zielgruppe ansprechen.

Unser Tipp: Wenn Ihre Anzeige startklar ist, verwenden Sie LinkedIn Jobs.

LinkedIn nutzt eine intelligente Zielgruppensprache basierend auf den Angaben der Mitglieder zu ihren Kenntnissen und ihrer Berufserfahrung. Das heißt, statt Hinz und Kunz finden Sie hier mit Ihrer Anzeige Top-Kandidaten. Der Zeitpunkt für Ihre Anzeige könnte nicht besser sein, denn jede Woche suchen 20 Millionen Mitglieder Jobs auf LinkedIn – auf Mobilgeräten ebenso wie auf dem Desktop.

[Kostenlose Demo](#)

LinkedIn Personalbeschaffung

Die LinkedIn Personalbeschaffung bietet eine breite Palette an Recruiting-Lösungen, die Unternehmen jeder Größe dabei unterstützen, die besten Kandidaten zu finden und anzusprechen.

LinkedIn wurde 2003 gegründet. Unser Ziel ist es, Fach- und Führungskräfte auf der ganzen Welt miteinander zu vernetzen, um sie produktiver und erfolgreicher zu machen. LinkedIn zählt weltweit mehr als 500 Millionen Mitglieder und ist damit das größte Business-Netzwerk der Welt.

Kostenlose Demo



Vernetzen Sie sich mit uns auf LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/company-beta/1337/>



Produkte und Einblicke

de.talent.linkedin.com