

PETER NÄF

karrierecoaching

SOURCING

Attraktive Positionen sind selten genau dann verfügbar, wenn man bereit für den nächsten Schritt ist. Wer trotzdem gefunden werden will, muss sichtbar sein – bevor er sucht.

Sourcing beschreibt einen proaktiven Ansatz in der Personalgewinnung. Unternehmen suchen aktiv nach geeigneten Fach- und Führungskräften – lange bevor diese selbst auf Jobsuche sind. Spezialisierte Recruiter, sogenannte Sourcer, identifizieren Talente und nehmen direkt Kontakt auf – für eine konkrete Stellenbesetzung oder den Aufbau eines Netzwerks für künftige Vakanzen. Sourcing unterscheidet sich klar von klassischen Stelleninseraten: Statt auf Bewerbungen zu warten, geht man aktiv auf den Markt. In gewisser Weise erinnert es an Headhunting – nur dass es oft unternehmensintern organisiert ist.

Sourcing entstand als Antwort auf den Fachkräftemangel. Soziale Netzwerke – allen voran LinkedIn – sind heute die zentralen Instrumente der Sourcer. Wer dort nicht auffindbar ist, verpasst Chancen. Auch Fachkonferenzen und Tagungen sind beliebte Orte, um Top-Leute anzusprechen.

Für Stellensuchende bedeutet das: Ein gepflegtes LinkedIn-Profil ist kein Nice-to-have. Es ist die Grundlage für Personal Branding und aktive Karrieregestaltung – auch ohne aktive Jobsuche.

Artikel zu Sourcing (sämtliche Artikel)

- Stellensuche? Gehen Sie vor wie der Headhunter!
- Bewerben und Rekrutieren funktionieren wie Geldanlage