

Am Ende eines Bewerbungsgesprächs bitten Sie den Bewerber um ein Motivationsschreiben

Am Ende des ersten Bewerbungsgesprächs wird der Bewerber verabschiedet und wir sagen, dass wir Kontakt aufnehmen werden. Wir wollen Ihnen eine innovative Variante vorschlagen. Nach dem inhaltlichen Teil des Gesprächs, stellen Sie folgende Bitte an den Bewerber: „Fassen Sie bitte kurz in einem Motivationsschreiben zusammen, was Sie aufgrund unseres Gesprächs an der Funktion genau reizt. Was war heute wichtig für Sie und was haben Sie mitgenommen? Es braucht kein epischer Roman sein, sondern einfach ein bis zwei Seiten in einer Email.“ Wir haben als Rekrutierer mehr als einmal erlebt, dass der gemeinsame Eindruck war, wir wollen weiter machen ... zum Teil mit Bauchgrummeln. Dann kam mehr oder weniger überraschend vom Bewerber eine Antwortmail mit der Aussage: „ Diese Zusammenfassung macht mir wirklich Mühe ... bin deshalb zum Schluss gekommen, dass ich lieber kein zweites Gespräch möchte und hiermit meine Bewerbung zurückziehe“. Natürlich ist dieses Motivationsschreiben kein „Geheimrezept“, sondern einfach eine zusätzliche Arbeitsprobe:

- Sie erkennen wie strukturiert der Bewerbende die Aufgabe löst;
- Sie erfahren, was beim Bewerbenden vom Gespräch angekommen ist;
- der Bewerbende teilt Ihnen mit, welche Inhalte ihn besonders interessieren und welche Themen er nicht erwähnt;
- sie sehen, wie flexibel der Bewerber Ihrer Bitte nachkommt.

Probieren Sie es aus. Hier finden Sie ein Beispiel für ein überzeugendes Motivationsschreiben.

Sehr geehrter Herr Gutknecht, sehr geehrter Herr Wilhelm,

noch einmal vielen Dank für das sehr informative und angenehme Gespräch, in dem Sie Ihre Begeisterung für die Arbeit in Ihrer Agentur zum Ausdruck brachten und diese Leidenschaft auf mich übertragen haben.

Dieses Gespräch hat mich noch einmal in meinem bereits bei der Bewerbung gefassten Entschluss bestärkt, sehr gern in Ihrer Agentur meinen Enthusiasmus für die Versicherungsbranche sowie meine Erfahrung im Außendienst einzubringen. Die aufgezeigten Visionen für die Weiterentwicklung Ihrer Agentur haben mich beeindruckt und decken sich vollumfänglich mit meinen Vorstellungen einer modernen Versicherungsagentur. Die darüber hinaus von Ihnen beschriebenen Aufgabengebiete sind die inhaltliche wie persönliche Herausforderung, nach der ich aktuell suche. Als Teil Ihres Teams könnte ich meine mehr als zehnjährigen Außendienst- und Versicherungserfahrungen optimal kombinieren; und das wiederum an der Schnittstelle zwischen Versicherungsunternehmen und Kunden. Genau dieses Spannungsfeld begeistert mich seit jeher und macht die Position als angestellter Verkäufer im Außendienst für mich so reizvoll. Ich würde mich sehr freuen, meine Expertise zum Auf- und Ausbau von neuen Verkaufskanälen bei Ihnen einbringen zu können, um Ihre Agentur noch weiter auszubauen.

Ich bin davon überzeugt, dass gerade neuen Medien auch in der Versicherungsbranche eine stärkere und herausragende Bedeutung zukommt. So verlangen die Versicherten mehr denn je nach Informationen und Tipps für ihre Anliegen. Nicht zuletzt aufgrund meiner persönlichen Beziehungen in die Versicherungsbranche und Ihren Ausführungen zum Stellenwert Ihrer Agentur im Konzern bin ich hoch motiviert, Sie bei den angedachten Weiterentwicklungen aktiv zu unterstützen.

Über einen weiteren persönlichen Gedankenaustausch und eine positive Entscheidung würde ich mich sehr freuen.

Mit besten Grüßen

Marcel Reuter