



Lebenslauf vorher - Nachher

Dies ist ein Lebenslauf, den es so wirklich gegeben hat. Der Inhaber dieses Lebenslaufes befindet sich inzwischen in einer erfolgreichen Karriere im organisatorisch-vertrieblichen Umfeld in den Neuen Medien.

Lebenslauf - Ausschnitt Berufspraxis - vorher:

Schule und Ausbildung

1971 - 1980

Grund- und Hauptschule

Abschluss: qualifizierender Hauptschulabschluss

09/1980 - 07/1983

Ausbildung zum Groß- und Einzelhandelskaufmann, Schubert GmbH, Hannover

Weiterbildung

09/1995 - 06/1991

Abendschulausbildung zum Marketingkaufmann IHK

IHK Hannover (Note: 2,0)

10/1997 - 10/1998

Weiterbildung zum Projektmanager Multimedia

mediadesign akademie München

Berufspraxis

07/1983 - 03/1985

Marketingassistent bei OLG (Tochter des Ausbildungsbetriebs), Hannover

04/1985 - 06/1986

Bundeswehr

07/1986 - 12/1986

Verkaufsleitungsassistent, Schubert GmbH, Hannover

01/1987 - 09/1988

Außendienstmitarbeiter in Spiel- und Schreibwaren, Muster-Schmidt, Göttingen

10/1988 - 12/1988

Automobilverkäufer für Audi-Exklusiv, Braunschweig

01/1989 - 06/1990

Leiter Organisation und Marketing, OLG, Hannover

07/1990 - 09/1991

Vertriebsleiter/Werbeleiter, Autovermietung Peuge, Hannover

Personalverantwortung für 7 Mitarbeiter

10/1991 - 09/1995

Produktmanager bei Arnulf, Fulda

Personalverantwortung für 3 Mitarbeiter

Schwerpunkte: Entwicklung und Steuerung aller Produktlinien, Katalog- und Prospektherstellung, Schulung der ADM, Organisation aller nationalen und internationalen Messen.

10/1995 - 02/1996

arbeitssuchend

03/1996 - 06/1997

Druckerei-Aussendienstmitarbeiter, Eberhardt-Druck, Hannover

Aufbau eines komplett neuen Kundenstammes

07/1997 - 09/1997

arbeitssuchend und Vorbereitung auf die Weiterbildung

Anmerkung:

Mein bisheriger Lebenslauf wird mir des öfteren als sprunghaft ausgelegt, beim einfachen Überlesen ist dies auch durchaus verständlich, aber nicht richtig.



Der Schritt der Fortbildung zum Multimedia-Projektmanager ist ein logischer Aufbau auf die bisherigen Erfahrungen in Printmedien und dem klassischen Marketingumfeld. Praktische Erfahrungen, gepaart mit dem notwendigen theoretischen Hintergrundwissen sind für mich eine Grundvoraussetzung für erfolgreiches Handeln, vielleicht demnächst in Ihrem Unternehmen.

Kommentar des Karriere-Service:

Vor allem die Anmerkung am Schluss des Lebenslaufs drückt höchste Verunsicherung des Bewerbers aus. Der Personalentscheider ist im besten Falle selbst verunsichert, was der Bewerber eigentlich will und im schlimmsten Fall hochgradig beleidigt, weil der Bewerber ihm Rückschlüsse in den Mund legt (und ihm nicht zutraut, diese selbst zu ziehen). Diese Anmerkung ist höchst kontraproduktiv - sie nimmt nicht Unsicherheit, sie erzeugt sie.

Der Bewerbungscoach hat mit dem potenziellen Bewerber den roten Faden gesucht und in einem neuen Lebenslauf umgesetzt. Dabei konnte auch die Unsicherheit des Bewerbers abgebaut werden.

Der rote Faden, der sich trotz Wechsels in verschiedene Branchen hinein durch alle Stellen zieht, ist der langjährige Aufgabenschwerpunkt im Bereich Marketing/Vertrieb.

Nachdem dem Bewerber bewusst wurde, was sein roter Faden war, konnte dieser im Lebenslauf durch Gliederung, Gruppierung und Wortwahl übersichtlich und der anvisierten Position entsprechend dargestellt werden.

Die scheinbar große Zahl von Stellenwechseln war auch nicht so groß, weil sie im Wesentlichen im Firmenverbund erfolgt sind (aufgrund guter Leistungen ist der Bewerber mehrmals an anderer Stelle zum Einsatz gekommen).

Fazit:

Eine übersichtliche Darstellung und ein selbstsicherer Bewerber, dem bewusst geworden ist, wie viel Erfahrung er eigentlich im Bereich Marketing/Vertrieb für die neue berufliche Ausrichtung im Umfeld der neuen Medien mitbringt.

Machen Sie sich selbst ein Bild.

Lebenslauf - Ausschnitt Berufspraxis - nachher:

Schule und Ausbildung	
1980	Schulabschluss: qualifizierender Hauptschulabschluss
1980 - 1983	Ausbildung zum Groß- und Einzelhandelskaufmann, Schubert GmbH, Hannover
Weiterbildung	
09/1995 - 06/1991	Abendschulausbildung zum Marketingkaufmann IHK IHK Hannover (Note: 2,0)
10/1997 - 10/1998	Weiterbildung zum Projektmanager Multimedia (Vollzeit) mediadesign akademie München <i>Projektarbeit: Konzeption und Produktion einer Produktpräsentation auf CD-ROM für den Stahlkonzern MauerSöhne, München</i>
Berufspraxis	
07/1983 - 06/1990	Marketing & Vertrieb / Schreib- und Spielwaren Marketingassistent , Schubert-Holding (OLG), Hannover Verkaufsleitungsassistent , Schubert-Holding, Hannover Fachreisender in Spiel- und Schreibwaren, Muster-Schmidt, Göttingen Leiter Organisation und Planung/Marketing , Schubert-Holding (OLG), Hannover
07/1990 - 09/1991	Marketing & Vertrieb / Autovermietung Vertriebsleiter/Werbeleiter , Autovermietung Peuge, Hannover <i>Personalverantwortung: 7 Mitarbeiter</i>
10/1991 - 09/1995	Marketing/Schreibwaren Produktmanager , Arnulf, Fulda <i>Teamkoordination interner und externer Ressourcen, Schwerpunkte: Entwicklung und Steuerung aller Produktlinien, Katalog- und Prospekterstellung, Schulung der Vertriebsmitarbeiter, Organisation aller nationalen und internationalen Messen.</i>
10/1995 - 02/1996	arbeitssuchend
03/1996 - 06/1997	Marketing & Vertrieb/Druckerei Außendienst , Eberhardt-Druck, Hannover <i>Aufbau eines neuen Kundenstamms, Marketingaktionen, Betreuung monatlicher Fachzeitschriften (Spielwaren, Wirtschaftsinfos), Teamkoordination interner und externer Produktionsressourcen.</i>
07/1997 - 09/1997	Vorbereitung auf die Weiterbildung
Wehrdienst	
04/1985 - 06/1986	Schreibfunker im Flugabwehrregiment Hannover