

Die neue Macht des Bewerbers

Der Arbeitsmarkt entwickelt sich immer mehr zum Bewerbermarkt. Das macht es nicht nur schwerer, qualifizierte Mitarbeiter und seltene Fachkräfte zu finden. Arbeitgeber stehen auch immer häufiger vor dem Problem, ihre besten Mitarbeiter an die Konkurrenz zu verlieren. Die CareerBuilder Candidate Behaviour Studie 2015 soll Personalern und Recruiting-Experten dabei helfen, Bewerber besser kennen und verstehen zu lernen - und daraus Handlungsempfehlungen für ihr Recruiting abzuleiten.

Am Anfang steht die Suche



Kandidaten nutzen bis zu **22 Quellen** für ihre Jobsuche.

Bewerbung als Hürde

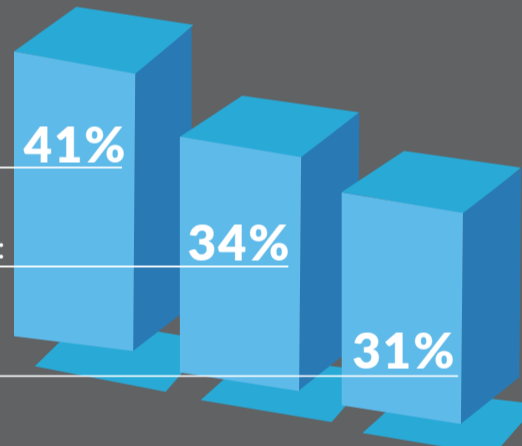
46% der Befragten sind der Meinung, es sei heute schwieriger sich zu bewerben als vor fünf Jahren.

WARUM?

Der Prozess ist zu sehr automatisiert, kein persönlicher Kontakt:

Aufgrund der mangelnden Kommunikation weiß ich nicht, wo im Prozess ich mich befinde:

Der Prozess umfasst viel mehr Schritte:



Keine Antwort? Kein Kauf.

54% der Kandidaten sagen, dass sie wahrscheinlich nicht mehr bei einem Unternehmen kaufen würden, wenn sie nach einem Vorstellungsgespräch keine Antwort bekommen haben.



Sie möchten mehr erfahren über die Erwartungen von Kandidaten und darüber wie Sie Ihr Recruiting diesbezüglich optimieren können?

[Mehr erfahren](#)

2015 CareerBuilder Alle Rechte vorbehalten - Zusammen mit Inavero befragte CareerBuilder zwischen dem 3. und dem 18. Februar 2015 500 Arbeitnehmer in Deutschland, die 18 Jahre oder älter waren, um die Faktoren zu verstehen, welche das Bewerberverhalten bei der Jobsuche beeinflussen.