



EXECUTIVE CAREER INSIGHT

Sichtbarkeit ist keine Eitelkeit

Warum gute Executives oft unsichtbar bleiben

Viele Top-Manager scheitern nicht an Kompetenz, sondern daran, dass ihre Kompetenz für relevante Entscheider nicht sichtbar, anschlussfähig und erinnerbar ist.



Leistung allein erzeugt noch keine Wahrnehmung.



Wer auf Executive Level den nächsten Karriereschritt realisieren will, muss nicht “lauter” werden – sondern strategisch sichtbarer.

Peter H. Scherf | EUROWORKS



02 | DIE URSACHEN

Warum gute Executives unsichtbar bleiben

Nicht mangelnde Leistung – sondern mangelnde Übersetzung in den Markt.

1

Leistung ersetzt keine Positionierung

Wer nur gute Arbeit leistet, wird nicht automatisch als Option für den nächsten Schritt wahrgenommen.

2

Profile beschreiben Aufgaben – nicht Wirkung

Viele Executive-Profile zeigen Stationen, aber keinen klaren strategischen Mehrwert.

3

Sichtbarkeit findet im falschen Umfeld statt

Präsenz ohne Bezug zu relevanten Zielmärkten und Entscheidern bleibt folgenlos.

4

Der Markt wird zu passiv bearbeitet

Wer nur auf Headhunter, Zufälle oder einzelne Hinweise wartet, bleibt oft unter dem Radar.

5

Erfahrung wird nicht erzählbar gemacht

Kompetenz braucht eine klare Botschaft, damit sie rememberbar und anschlussfähig wird.



Unsichtbarkeit ist oft ein Positionierungsproblem – kein Kompetenzproblem.



03 | DIE KONSEQUENZ

Was stattdessen nötig ist

Sichtbarkeit muss strategisch aufgebaut werden.

1

Zielbild klären

Welche Rolle, welches Umfeld und welche Märkte sind realistisch und attraktiv?

2

Positionierung schärfen

Wofür sollen relevante Entscheider Sie erinnern und einordnen?

3

Profil & Botschaften optimieren

CV, LinkedIn, Executive Profile und Narrative müssen Wirkung transportieren.

4

Zielunternehmen & Entscheider priorisieren

Relevante Adressen und Kontaktfelder müssen bewusst ausgewählt werden.

5

Sichtbarkeit und Ansprache systematisch aufbauen

Erst daraus entstehen Wahrnehmung, Marktzugang und konkrete Opportunities.



Sichtbarkeit ist der Beginn von Marktzugang – nicht Selbstdarstellung.

Wenn Sie Ihren nächsten Karriereschritt aktiv, selbstbestimmt und unabhängig gestalten wollen, sollten wir über Ihre Optionen sprechen.

Peter H. Scherf | EUROWORKS