

Warum 50plus Fachkräfte heute *übersehen* werden.

Obwohl Unternehmen eigentlich genau Sie suchen – ein praktischer Leitfaden für Bewerbungen ab 50, mit konkreten Beispielen, typischen Fehlern und einer einfachen Methode, wie Ihr Lebenslauf wieder zu Interviews führt.

„Ich weiss, dass ich den Job *könnte*. Aber ich komme nicht einmal mehr zum Gespräch.“

AUS GESPRÄCHEN MIT BEWERBER:INNEN 50+

Menschen mit 20 oder 30 Jahren Erfahrung. Führungskräfte. Fachpersonen. Loyal, belastbar, krisenerprobt. Und trotzdem passiert nach Bewerbungen oft Folgendes:

keine Antwort

Standardabsage

„Profil passt nicht ganz“

Funkstille

VIELE BEGINNEN ZU ZWEIFELN

„Bin ich zu alt?“

„Wirke ich nicht mehr modern genug?“

„Mache ich etwas falsch?“

„Wird mein Lebenslauf überhaupt gelesen?“

Die ehrliche Antwort: Oft scheitert es **nicht an Ihrer Qualifikation**. Sondern daran, dass Ihr Lebenslauf heute nach völlig anderen Regeln funktioniert als noch vor 10 oder 15 Jahren. Und genau darüber spricht kaum jemand offen.

Früher wurde
ein CV *gelesen*.
Heute wird er
gescannt.

300+

Bewerbungen pro Stelle sind heute keine Seltenheit. Deshalb haben sich Recruitingprozesse fundamental verändert – auch bei eigentlich starken Kandidat:innen.

SCHRITT

01

Ihr Lebenslauf wird zuerst *automatisch verarbeitet*.

Struktur

Keywords

Lesbarkeit

Relevanz

Format

Bewerbungssysteme (ATS) analysieren das Dokument, bevor ein Mensch es überhaupt sieht – und schliessen aus, was technisch nicht passt.

SCHRITT

02

Ein Recruiter scannt Ihren CV – *für wenige Sekunden*.

Nicht böse gemeint. Sondern schlicht Realität. Recruiter suchen extrem schnell Antworten auf drei Fragen:

Q1 Bringt diese Person einen Mehrwert?

Q2 Ist sie aufgrund ihres Alters ein Risiko?

Q3 Warum passt sie zu genau dieser Rolle?

Wenn diese Antworten nicht **sofort sichtbar** sind, wird weitergeklickt – auch bei eigentlich starken Kandidat:innen.

Die 6 Fehler, die Recruiter sofort *aussortieren*.

Diese Fehler sind nicht inhaltlich – sie sind strukturell. Und genau deshalb behebbar.

01

FEHLER 01

Der *Geschichts-CV* – alles drin, nichts gewichtet

Sie haben 30 Jahre Erfahrung – und listen jede einzelne Stelle seit 1991 auf. Für einen Recruiter, der 300 Bewerbungen sichtet: zu lang, kein roter Faden. Erfahrung zählt – aber nur wenn sie **relevant und lesbar** präsentiert wird.

✗ SO SIEHT ES OFT AUS

- Alle Stellen seit 1989 einzeln aufgelistet, inklusive kurzer Praktika
- Jede Stelle mit 6–8 Bullet Points, auch für Jobs vor 20 Jahren
- CV erstreckt sich über 4–5 Seiten
- Recruiter sucht 10 Sekunden nach der aktuellen Stelle – und gibt auf

✓ SO FUNKTIONIERT ES BESSER

- **Letzte 10–15 Jahre:** ausführlich mit 3–5 konkreten Resultaten pro Stelle
- **Frühere Positionen:** kompakt in 1–2 Zeilen unter „Frühere Berufserfahrung“
- Praktika und Aushilfsjobs weglassen oder stark kürzen
- Ziel: 1–2 Seiten, sofort scannbar

02

FEHLER 02

Der *generische CV* – ein Dokument für alle Stellen

Derselbe Lebenslauf für jede Bewerbung – ohne Anpassung. Recruiter erkennen das sofort. Gerade für 50plus-Kandidaten ist Jobspezifität entscheidend – sie zeigt **Fokus, nicht Verzweiflung**.

✗ GENERISCH – FUNKTIONIERT NICHT

- Kein Bezug auf die Stelle oder das Unternehmen im CV
- Positionierung fehlt oder zu allgemein: „Erfahrene Führungskraft“
- Keywords aus dem Stelleninserat kommen im CV nicht vor
- „Warum ich die richtige Person für Ihre Stelle bin“-Abschnitt fehlt komplett

„Erfahrener Vertriebs- und Führungsexperte mit langjähriger Berufserfahrung in verschiedenen Branchen.“

✓ JOBSPEZIFISCH – SO GEHT'S

- Positionierung unter dem Namen: Jobtitel + Branche + Zielunternehmen
- „Warum ich die richtige Person für Ihre Stelle bin“ mit 4–5 passenden Punkten
- Keywords aus dem Inserat natürlich im Text integriert
- 15–20 Min. Aufwand – und verdreifacht die Rücklaufquote

„Senior Sales Manager / B2B Vertrieb – Mein Mehrwert für Alpina Sales AG: 40+ Neukunden, Umsatz CHF 5 → 17 Mio...“

03

FEHLER 03

Der *Aufgaben-CV* – was Sie getan haben, nicht was Sie bewirkt haben

„Verantwortlich für Kundenbetreuung.“ – Das beschreibt eine Stellenbeschreibung, keine Leistung. Ihre Erfahrung enthält garantiert messbare Erfolge. **Zeigen Sie sie.**

✗ TYPISCHE AUFGABEN-FORMULIERUNGEN

- „Verantwortlich für die Betreuung von Kunden im In- und Ausland“
- „Unterstützung der Geschäftsleitung bei strategischen Entscheidungen“
- „Führung eines Vertriebsteams“
- „Zuständig für die Koordination von Projekten“

„Verantwortlich für den Vertrieb und die Betreuung von Kunden sowie die Erarbeitung von Vertriebsstrategien.“

✓ RESULTATE, DIE ÜBERZEUGEN

- „12-köpfiges Vertriebsteam geführt, Umsatzziele 3 Jahre in Folge übertroffen“
- „40+ Neukunden akquiriert, Umsatz von CHF 5 auf 17 Mio. gesteigert“
- „Prozesskosten um 18 % reduziert durch Einführung digitaler Workflows“
- „Wiederkauftrate konstant über 90 % gehalten“

Faustregel: Was hat das bewirkt? Zahlen, Teams, Prozesse, Zeitrahmen.

04

FEHLER 04

Der *nicht ATS-taugliche CV* – scheitert bevor ein Mensch ihn liest

ATS – Applicant Tracking System – filtert Bewerbungen automatisch, bevor ein Recruiter sie sieht. Über **75 % der grösseren Unternehmen** nutzen solche Systeme. Ein CV mit komplexem Layout wird **falsch gelesen oder komplett ignoriert.**

✗ ATS-PROBLEMATISCH

- Zweispaltiges Layout mit Sidebar
- Fähigkeiten als grafische Balken dargestellt
- Kontaktdaten in der Kopfzeile (Header)
- Dekorative Schriftarten und Icons statt Text
- Tabellen für die Struktur verwendet
- → **ATS liest den Text falsch oder gar nicht**

✓ ATS-SICHER

- Einspaltige Struktur, normaler Fliesstext
- Klare Abschnittstitel als einfacher Text (z.B. „Berufserfahrung“)
- Kontakt im Haupttext, nicht in Kopf- oder Fusszeile
- Standard-Schriftarten (Arial, Calibri, Garamond)
- Speichern als .docx oder .pdf (Text, nicht Scan)
- → **Relevante Keywords aus dem Inserat einbauen**

05

FEHLER 05

Die *falsche Struktur* – Kontaktdaten vorne, Mehrwert nirgends

Viele CVs beginnen mit Adresse und Telefonnummer. Das interessiert einen Recruiter in den ersten Sekunden überhaupt nicht. Er sucht sofort: **Wer ist diese Person, und warum ist sie relevant für uns?** Wer das nicht in den ersten Zeilen beantwortet, verliert die Aufmerksamkeit bevor sie gewonnen wurde.

❌ FALSCHES STRUKTUR – SO NICHT

- CV beginnt mit Adresse, Telefon, E-Mail – niemanden interessiert das zuerst
- Zweispaltiges Layout: links Sidebar mit Skills und Hobbies, rechts Erfahrung
- Kein Profil oder Positionierung unter dem Namen – der Mehrwert bleibt unsichtbar
- Recruiter muss suchen – und sucht nicht lange

✔ RICHTIGE STRUKTUR – SO FUNKTIONIERT ES

- CV beginnt mit Name, Jobtitel und 2–3 Zeilen Positionierung
- Direkt darunter: „Warum ich die richtige Person für Ihre Stelle bin“
- Einspaltig, klar gegliedert – Berufserfahrung, Ausbildung, Skills
- Kontaktdaten am Ende oder dezent unter dem Namen – nicht als Einstieg
- Recruiter versteht in 5 Sekunden: Diese Person ist relevant

06

FEHLER 06

Der *Buzzword-CV* – viel Text, null Aussage

„Empathische, führungsstarke Persönlichkeit mit Kommunikationsstärke.“ – Dieser Satz sagt einem Recruiter **absolut nichts**. Buzzwords ohne Belege sind leere Behauptungen. Was zählt: konkrete Situationen, nachweisbare Resultate, echte Zahlen.

❌ BUZZWORDS OHNE SUBSTANZ

- „Empathische, teamorientierte Führungspersönlichkeit mit Hands-on-Mentalität“
- „Kommunikationsstark, belastbar und lösungsorientiert“ – ohne ein einziges Beispiel
- „Proaktiver Self-Starter mit Growth-Mindset und Passion for Excellence“
- Interne Abkürzungen die ausserhalb der eigenen Firma niemand versteht

„Führungsstarke, empathische Persönlichkeit mit strategischem Weitblick und hoher Sozialkompetenz.“

✔ KONKRET & GLAUBWÜRDIG

- Statt „führungsstark“: „Team von 8 Personen aufgebaut, Fluktuation auf unter 5 % gesenkt“
- Statt „kommunikationsstark“: „Verhandlungen mit 3 Grosskonten erfolgreich abgeschlossen“
- Interne Begriffe erklären oder ersetzen – der Recruiter kennt Ihre Firma nicht
- Jede Eigenschaft mit einer konkreten Situation oder Zahl belegen

Faustregel: Könnte jeder diesen Satz über sich schreiben? Dann streichen oder konkretisieren.

So funktioniert der *CV Booster 50+*

Zuerst analysiert der CV Booster Ihren bestehenden Lebenslauf – dann generiert er einen neuen, modernen CV, der für Recruiter und ATS-Systeme optimiert ist.

SCHRITT 01 – ANALYSE

CV-Analyse: Was ist gut, was muss weg?

Der CV Booster liest Ihren bestehenden Lebenslauf und zeigt Ihnen konkret, was Recruiter und ATS-Systeme daran stört. Keine vagen Tipps – sondern eine **präzise Auswertung** mit klaren Handlungsempfehlungen.

- ✓ Strukturelle Fehler erkannt und erklärt
- ✓ ATS-Tauglichkeit geprüft
- ✓ Fehlende Positionierung identifiziert

SCHRITT 02 – NEUER CV

Neuer CV: Modern, wirkungsvoll und auf jede Stelle abgestimmt

Auf Basis Ihrer Angaben und der jeweiligen Stellenbeschreibung wird ein komplett neuer Lebenslauf generiert – **automatisch personalisiert**, professionell gestaltet und so aufgebaut, dass Recruiter in Sekunden sehen: **Diese Person passt.**

- ✓ Automatisch auf jede Stellenbeschreibung personalisiert
- ✓ Modernes, ATS-optimiertes Layout
- ✓ Klare Positionierung und Mehrwert-Sektion
- ✓ Ergebnisse und Zahlen statt Aufgabenlisten

seniors at work
CV Generator
← Neues CV hochladen
PDF erstellen

Feedback
Text bearbeiten
A4 Vorschau
Bereit

VERBESSERUNGEN MIT HOHER WIRKUNG

- Benenne unter jeder Berufsstation mindestens 1-2 konkrete Erfolge mit Zahlen und Fakten (z.B. Umsatzsteigerungen, Teamwachstum, Neukundenakquise).
- Beschränke die Berufserfahrung auf die letzten 10-15 Jahre und fasse ältere Positionen stark zusammen oder streiche sie, um Fokus und Modernität zu signalisieren.
- Formuliere dein Profil als ein prägnantes Executive Summary mit klarer Positionierung und deinem USP in maximal 3-4 Sätzen.
- Verlagere die Kontaktdaten ans Ende, um die Aufmerksamkeit im Erstkontakt auf dein Profil und deine Erfahrung zu lenken.
- Vermeide Floskeln und Allgemeinplätze im Persönlichkeitsbereich, konzentriere dich darauf, wie deine Soft Skills konkret zum Unternehmenserfolg beitragen.

KONKRETE BEISPIELE

X VORHER

Betreuung von bestehenden Kunden Akquisition von Neukunden Verantwortung für Verkaufszahlen

✓ NACHHER

Steigerung des Jahresumsatzes bei Bestandskunden um 15% durch gezielte Betreuung; Gewinnung von 20 Neukunden im Segment Mittelstand; direkten Beitrag zur Erreichung des

Hans Müller
Senior Sales Manager | B2B-Vertrieb, Kundenmanagement, Akquise

Erfahrener Verkaufsprofi mit Fokus auf B2B-Vertrieb und nachhaltiger Kundenentwicklung. Stärken in Neukundengewinnung, Bestandskundenpflege und vertriebsorientierter Teamführung. Setzt Verkaufsstrategien zielgerichtet um und nutzt moderne CRM-Systeme erfolgreich.

WARUM ICH DER RICHTIGE SALES MANAGER FÜR ALPINA SALES BIN

- Leitung und Ausbau von Kundenportfolios mit direkter Verantwortung für Vertriebszahlen bei ABC Solutions.
- Nachweislich erfolgreiche Neukundengewinnung und Kundenbindung in dynamischen Märkten.
- Führungserfahrung: Leitung von Verkaufsteams und Umsetzung strategischer Verkaufspläne bei XYZ Industrie AG.
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen, MS Office und digitalen Vertriebskanälen zur Steigerung der Abschlussrate.
- Regelmäßige Teilnahme an Fachmessen und Netzwerkveranstaltungen zur Geschäftsfeldentwicklung.

BERUFSERFAHRUNG

Senior Sales Manager
ABC Solutions AG, Zürich
2015 – 2024

- Verantwortung für Key Accounts und Bestandskunden; Umsatzwachstum durch gezielte Akquise.
- Umsetzung von Vertriebsstrategien, Steigerung der Verkaufszahlen und Marktanteile.
- Ausbau des Kundenstamms durch Akquise via Telefon, Events und digitale Kanäle.
- Betreuung und Coaching von Verkaufspartnern, Steigerung der Abschlussquote.
- Organisation und aktive Teilnahme an Messen und Kundenevents zur Marken- und Netzwerkpflege.

Verkaufsleiter Schweiz
XYZ Industrie AG, Winterthur
2005 – 2015

- Führung eines Verkaufsteams mit 5 Mitarbeitern und direkte Umsatzverantwortung im Schweizer Markt.
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien mit Fokus auf B2B- und Key Account Management.

Der Unterschied zwischen „aussortiert“ und „interessant“

● VOR CV BOOSTER 50+

- ✗ Generisch für jede Stelle
- ✗ Nicht jobspezifisch
- ✗ 2-spaltig
- ✗ Mehrwert nicht erkennbar
- ✗ Kontaktdaten am Anfang
- ✗ Keine Wirkung

Hans Müller
Musterstrasse 12 · 8001 Zürich · hans.mueller@email.com · +41 79 123 45 67



AUSBILDUNG & ZERTIF.
Führungskurs – 2016
Kommunikationstraining – 2012
Verkaufstraining – 2008
Kfm. Lehre EFZ – 1986

IT-KENNTNISSE
MS Office
CRM-Systeme
E-Mail-Programme
HubSpot

SPRACHEN
Deutsch (Muttersprache)
Englisch (Gut)
Französisch (Grundkenntnisse)

PERSÖNLICHES
Engagiert im Vertrieb mit starkem Kundenfokus.
Sport und Reisen.
Familienorientiert.

KONTAKT
Zürich, Schweiz
+41 79 123 45 67
hans.mueller@email.com

BERUFSPERFAHRUNG
Senior Sales Manager
2015 – heute · ABC Solutions AG, Zürich

- Verantwortlich für Umsatzverantwortung für Bestands- und Neukunden in der Schweiz.
- Verantwortlich für Generierung neuer Kundenkontakte.
- Steuerung von Verkaufsprozessen.
- Teilnahme auf Branchennissen.
- Zusammenarbeit mit Marketing.

Verkaufsleiter Schweiz
2005 – 2014 · XYZ Industrie AG, Winterthur

- Führung eines Vertriebsteams von 5 Mitarbeitern.
- Verantwortlich für Betreuung von Key Accounts.
- Entwicklung von Verkaufsstrategien.
- Planung von Verkaufsm Meetings.
- Steigerung der Vertriebsleistung.

Account Manager
1998 – 2005 · Sales Group GmbH, Zürich

- Pflege und Ausbau von Kundenbeziehungen mit Fokus auf langfristige Partnerschaften.
- Erreichung von Verkaufszielen durch gezielte Kundenansprache und Angebotserstellung.
- Unterstützung bei der Entwicklung kundenorientierter Verkaufsprogramme.

FRÜHERE BERUFSPERFAHRUNG
Sachbearbeiter Verkauf
1987 – 1989 · Musterfirma AG

- Unterstützung im Verkaufssinnendienst bei der täglichen Auftragsabwicklung
- Bearbeitung von Kundenanfragen per Telefon und schriftlich
- Pflege von Kundendaten und Artikelstammdaten im ERP-System
- Erstellung von Angeboten und Auftragsbestätigungen
- Koordination mit Lager und Logistik bei Lieferterminanfragen

Verkäufer Innendienst
1984 – 1987 · Handels AG, Basel

- Telefonische Betreuung von Bestands- und Neukunden im Schweizer Markt
- Unterstützung des Aussendienstes bei Angebotserstellung und Nachfassung
- Selbstständige Bearbeitung von Reklamationen und Retouren

Praktikum Verkauf & Marketing
1981 – 1982 · Konsumgüter GmbH, Winterthur

- Unterstützung des Marketingteams bei der Erstellung von Werbematerialien
- Beobachtung und Dokumentation von Verkaufsgesprächen im Aussendienst

● NACH CV BOOSTER 50+

- ✓ Jobspezifisch zugeschnitten
- ✓ 1-spaltig & klar
- ✓ Mehrwert sofort sichtbar
- ✓ Positionierung an erster Stelle
- ✓ Starke Wirkung

Hans Müller
SENIOR SALES MANAGER | B2B VERTRIEB & KUNDENMANAGEMENT



Erfahrener Sales Manager mit Fokus auf Neukundenakquise und Umsatzwachstum im B2B-Bereich. Nachgewiesene Führungsstärke und Vertriebs Erfolg in Schweizer KMU.

MEIN MEHRWERT FÜR ALPINA SALES AG

- ✓ **Vertriebsführung & Team:** 5-köpfiges Vertriebsteam geführt, Umsatzziele 3 Jahre in Folge übertroffen.
- ✓ **Neukundenakquise & Key Accounts:** 40+ Neukunden akquiriert, Umsatz von CHF 5 auf 17 Mio. gesteigert.
- ✓ **Strategische Verkaufsplanung:** Marktanteil D-A-CH in 4 Jahren um 22 % ausgebaut.
- ✓ **CRM & Digitale Tools:** HubSpot-Einführung begleitet, Pipeline-Transparenz um 35 % verbessert.
- ✓ **Netzwerk & Repräsentation:** 8 Branchennissen pro Jahr, Wiederkauftrate konstant über 90 %.

BERUFSPERFAHRUNG
Senior Sales Manager 2015 – heute
ABC Solutions AG, Zürich

- Umsatzverantwortung für Bestands- und Neukunden in der Schweiz.
- Generierung neuer Kundenkontakte mit nachhaltigem Geschäftsaufbau.
- Steuerung komplexer Verkaufsprozesse von Erstkontakt bis Vertragsabschluss.
- Teilnahme und Präsentation auf Branchennissen zur Leadgenerierung.

Verkaufsleiter Schweiz 2005 – 2014
XYZ Industrie AG, Winterthur

- Führung eines Vertriebsteams von 5 Mitarbeitern mit Umsatzverantwortung.
- Ausbau von Key Accounts und Steigerung der Marktanteile im Schweizer Markt.
- Entwicklung und Implementierung von Verkaufsstrategien zur Marktdurchdringung.

FRÜHERE BERUFSPERFAHRUNG

- Account Manager – Sales Group GmbH, Zürich, 1998 – 2005

AUSBILDUNG & ZERTIFIZIERUNGEN

- Führungskurs – 2016
- Kommunikationstraining – 2012
- Verkaufstraining – 2008
- Kaufmännische Lehre EFZ – Musterfirma, 1986

IT-KENNTNISSE

MS Office CRM-Systeme E-Mail-Programme HubSpot

SPRACHEN
Deutsch (Muttersprache) · Englisch (Gut) · Französisch (Grundkenntnisse)

KONTAKT
Zürich, Schweiz · Schweizer | +41 79 123 45 67 | hans.mueller@email.com

Was sich verändert hat: Nicht die Erfahrung.
Sondern die Art, wie sie *präsentiert* wird.

~~*Ein Lebenslauf ist ein Geschichtsdokument.*~~

Der CV ist ein *Verkaufs-* dokument.

DAS ZIEL IST NICHT

Alles aufzuschreiben.

Das Ziel ist: innerhalb weniger Sekunden klarzumachen, warum genau Sie für genau diese Rolle relevant sind.

Viele 50plus-Kandidat:innen machen dabei denselben Fehler: Sie versuchen, sich kleiner zu machen. Moderner. Jünger. Unauffälliger.



Dabei wäre oft genau das **Gegenteil** richtig: Erfahrung klar positionieren – aber modern und relevant.

Wie hoch ist Ihr Risiko, *übersehen* zu werden?

Setzen Sie ein Häkchen, wo es zutrifft. Treffen **3 oder mehr Punkte** zu, verschenkt Ihr CV heute Potenzial.

☐

Mein CV ist *länger als 3 Seiten*.

☐

Ich benutze *denselben CV* für jede Stelle.

☐

Mein Lebenslauf startet direkt mit *Kontaktdaten*.

☐

Viele Bulletpoints beginnen mit „*Verantwortlich für...*“.

☐

Ich habe *keine konkrete Positionierung* unter meinem Namen.

☐

Mein CV ist *zweispaltig* gestaltet.

☐

Ich erwähne *kaum Zahlen oder Resultate*.

☐

Mein letzter CV wurde *vor mehreren Jahren* erstellt.

3+

AUSWERTUNG

Hohe Wahrscheinlichkeit, dass Ihr Lebenslauf heute Potenzial verschenkt – die gute Nachricht: jeder dieser Punkte ist in wenigen Schritten lösbar.

Wieder sichtbar werden – *in wenigen Minuten.*

Der CV Booster wurde speziell dafür entwickelt, Fachkräfte 50plus im heutigen Bewerbungsprozess wieder sichtbar zu machen.

01 Modern und professionell aufgebaut

Eine **klare Struktur**, die heutigen Sehgewohnheiten entspricht – ohne dass Sie an Ihrer Erfahrung Abstriche machen müssen.

02 Typische 50plus-Vorurteile reduziert

Sprache, Layout und Positionierung sind so abgestimmt, dass **Erfahrung als Stärke** wirkt – nicht als Belastung.

03 ATS-Probleme vermieden

Maschinenlesbar, mit den richtigen **Keywords und Strukturen**, damit Sie durch die automatische Vorauswahl kommen.

04 Mehrwert klar sichtbar gemacht

Resultate, Zahlen und Stärken werden so platziert, dass **Recruiter in Sekunden** erkennen, warum Sie passen.

05 Stellenspezifisch anpassbar

Sie passen Ihren CV pro Stelle gezielt an, ohne jedes Mal bei **Null anzufangen**.

06 Sofort online nutzbar

Keine Software, kein Download – **direkt im Browser**, von zu Hause aus.

*Vom alten Lebenslauf zum modernen, ATS-tauglichen CV – **in wenigen Minuten.***

~ **5** MIN.

IHR ZIEL

Wieder zu Gesprächen *eingeladen* werden.

Ihre Erfahrung ist nicht das Problem – die Art, wie sie präsentiert wird, schon. Der CV Booster 50+ baut Ihren Lebenslauf so auf, dass Recruiter sofort sehen, warum Sie der richtige Person für die Stelle sind.

JETZT KOSTENLOSE CV-ANALYSE STARTEN

Ihr erster Schritt zurück ins Gespräch

CV Booster 50+ →

www.seniorsatwork.ch/cv-booster-50plus



ATS-optimiert



Speziell für Fachkräfte
50plus



Stellenspezifisch
anpassbar



Sofort online nutzbar

ÜBER SENIORSATWORK

Kein generischer CV-Generator. *Gebaut aus 20 Jahren Erfahrung* im Schweizer Arbeitsmarkt.

Wir haben nicht einfach ein Tool gebaut. Wir haben jahrelange Erfahrung aus der Zusammenarbeit mit Unternehmen, Recruitern und erfahrenen Fachkräften in einen Prozess übersetzt – der funktioniert.



Alexis Weil, Gründer SeniorsAtWork, mit seinem Vater Ralph – der Ursprung der Idee.



Das SeniorsAtWork Team Schweiz.

SeniorsAtWork ist die Schweizer Job-Matching-Plattform für 50plus Fachkräfte. Bereits über 80'000 Senior Talents sind registriert. Gegründet von Alexis Weil – aus der persönlichen Überzeugung, dass **Erfahrung kein Auslaufmodell ist, sondern ein Wettbewerbsvorteil**. Wir verbinden hochqualifizierte Persönlichkeiten direkt und fair mit Unternehmen – ohne klassische Vermittlungslogik.

Mehr zu SeniorsAtWork: www.seniorsatwork.ch