



DEIN UMSETZUNGS- TOOLKIT FÜR DEN VERDECKTEN ARBEITSMARKT: WIE DU DIE NÄCHSTEN SCHRITTE GEHST

HINWEIS: DIESES PDF IST URHEBERRECHTLICH GESCHÜTZT. ALLE INHALTE STAMMEN VON SARAH GLÄSER UND DÜRFEN NICHT OHNE SCHRIFTLICHE GENEHMIGUNG VERVIELFÄLTIGT ODER WEITERGEGEBEN WERDEN.

KONTAKT: INFO@SARAH-GLAESER.DE · WWW.SARAH-GLAESER.DE

ALLE ANGABEN OHNE GEWÄHR.



Willkommen in deinem Umsetzungs-Toolkit!

Du willst nicht länger warten, bis ein Job ausgeschrieben wird oder du Rückmeldung auf deine Bewerbungen erhältst – sondern deine Chancen selbst gestalten?

Dann bist du hier genau richtig.
Mit diesem Toolkit gehst du **konkret in die Umsetzung:**

Du kreierst eine Strategie und erzeugst aus Möglichkeiten echte Chancen.

Die Inhalte dieses Workbooks bieten dir eine **klare Struktur**, damit du Schritt für Schritt den verdeckten Arbeitsmarkt für dich eroberst.

Bereit für den nächsten Schritt? Nutze die Schritte in diesem Workbook, um deinen Platz im verdeckten Arbeitsmarkt aktiv zu gestalten.

Agenda:

- Schritt 1: Nutze dein Netzwerk strategisch **Seite 4**
- Schritt 2: Finde die passenden Menschen, erweitere dein Netzwerk gezielt **Seite 11**
- Schritt 3: Starte initiativ mit Lösungskompetenz **Seite 16**
- Schritt 4: Werde Gesprächspartner:in und Thought Leader – nicht Bittsteller:in **Seite 20**
- Schritt 5: Nutze professionelle Placement-Services und Coaching **Seite 23**
- Dein 7-Tage-Aktivierungsplan **Seite 30**



Schritt 1: Nutze dein Netzwerk strategisch

Warum das wichtig ist:

Viele Jobchancen entstehen über Empfehlungen – lange bevor sie ausgeschrieben werden. Und oft hast du schon mehr Türen offen, als du denkst.

Der erste Schritt besteht darin, gezielt zu überlegen, welche bestehenden Verbindungen dir weiterhelfen können.

Reflektiere:

- Wer aus deinem Umfeld kennt deinen beruflichen Weg besonders gut?
- Wer hat dir in der Vergangenheit schon mal etwas ermöglicht?

Dein nächster Schritt:

- Liste 15-20 Kontakte, die du gern wieder aktivieren würdest. Kategorisiere diese nach Ehemaligen Kolleg:innen, Mentor:innen und anderen Netzwerken, um deine strategische Kontaktaufnahme zu optimieren.
- Wähle 3 davon aus, mit denen du diese Woche in Kontakt treten willst.



Wie findest du die spannenden Kontakte?

1. Ehemalige Kolleg:innen: Kategorisiere nach Branchen/ Unternehmen:

- Wer kennt dich gut aus **früheren Projekten oder Positionen** & könnte als **Türöffner** und Referenz für die angestrebte Zielbranche / das Zielunternehmen dienen?
- **Suche auf LinkedIn nach Kontakten**, die in der Zielbranche/ im Wunschunternehmen arbeiten oder gearbeitet haben!
- **Fokus auf vergangene Zusammenarbeit:** Besonders wertvoll sind Kontakte aus Projekten oder Positionen, die berufliche Themen umfassen, die dich heute interessieren.

2. Mentor:innen & ehemalige Vorgesetzte

- **Wertvolle Insights:** Diese Kontakte könnten tiefere Einblicke in die Branche und mögliche Chancen haben.
- **Zugang zu Entscheidungsträger:innen:** Sie können dir bei der Kontaktaufnahme zu anderen Fachleuten helfen.



3. Kontakte aus ehemaligen Netzwerken, der Vergangenheit

- Bedeutung der „schwachen Verbindungen“: Menschen, mit denen du längere Zeit nicht in Kontakt warst, können neue Perspektiven und Zugang zu anderen Netzwerken bieten.

4. Branchenspezifische Verbindungen

- **Events:** Wer hat dich bei Events, Konferenzen positiv beeindruckt?
- **LinkedIn/ soziale Netzwerke:** Wer fällt dir positiv auf?

Nutze diese Kontakte, um gezielt Branchenwissen auszutauschen oder weiter zu vertiefen.



So ordnest du die mindestens 20 Personen für den direkten Kontakt:

Top 5 Kontakte:

- Das sind deine Top 5 Personen, die strategisch am meisten zu deinem aktuellen Ziel beitragen können.
- Es können Entscheider:innen sein in Unternehmen, die du ansprechen willst oder Mentor:innen mit wertvollem Rat.

10 Verbindungen mit Potenzial:

- Personen, die ein breites Netzwerk haben oder eine ähnliche Zielrichtung verfolgen.
- Sie könnten dir helfen, weitere Türen zu öffnen, auch wenn sie nicht direkt für dich in Frage kommen.

5 zu reaktivierende Verbindungen

- Kontakte, die du lange nicht gesprochen hast, aber die für einen Austausch oder neue Perspektiven wertvoll sein können.
- Hier geht es weniger um den Job, sondern mehr um frische Gedanken und ins Gespräch kommen.



Wähle nun 3-5 Personen aus, die du noch heute kontaktieren möchtest.

Achte darauf, dass du bei der Auswahl konkrete, strategische Überlegungen anstellst – wer kann dir am meisten helfen, jetzt den nächsten Schritt zu gehen?

Schreibe eine klare und respektvolle Nachricht. Sei spezifisch und biete etwas, das für beide Seiten Mehrwert bietet.

Beispiel für eine erste Nachricht:

„Hallo [Name],

ich habe bei unserer letzten Zusammenarbeit an [Projekt/Erfahrung] sehr geschätzt, wie du [besonderes Talent/ Fähigkeit] umgesetzt hast. Ich bin aktuell auf der Suche nach neuen beruflichen Möglichkeiten im Bereich [X], und ich wollte fragen, ob du mir mit einer kurzen Empfehlung oder einem Kontakt weiterhelfen könntest.

Ich biete dir gerne auch meine Unterstützung [XY] an, falls ich dir diese in einem anderen Bereich helfen kann.“



Nachrichten nachhalten

Du hast (mindestens) 3 Personen kontaktiert. Nun ist es wichtig, dass du nochmal nachhakst, wenn keine Antwort kommt. Sei freundlich und geduldig, aber erinnere daran, dass du nach einer gemeinsamen Diskussion strebst.

Tipp: Nach 2–3 Wochen, wenn keine Antwort kommt, schickst du eine sanfte Erinnerung.

Beispiel für Follow Up Nachricht:

„Hallo [Name],
ich wollte mich nochmals melden und fragen, ob du die nächsten Tage einmal Zeit für ein kurzes Gespräch hast, um unsere Gedanken über [Thema] zu vertiefen.“



3. Lange nicht mehr gehörte Kontakte reaktivieren

Die schwachen Verbindungen (z. B. ehemalige Kolleg:innen oder Mentoren, die du lange nicht kontaktiert hast) sind besonders wertvoll. Sie können dir **neue Perspektiven** und **Zugang zu anderen Netzwerken** bieten.

Tipp: Schicke eine freundliche Nachricht, um den Kontakt wieder zu intensivieren – ohne die Bitte um einen Job.

Beispiel für Nachricht:

„Hallo [Name],
ich hoffe, es geht dir gut! Ich wollte mich mal wieder melden und fragen, was sich in den letzten Monaten bei dir getan hat. Ich finde es immer spannend, von dir zu hören.“



Schritt 2: Finde die passenden Menschen, erweitere dein Netzwerk gezielt

Nun ist es an der Zeit, dein Netzwerk gezielt zu erweitern.

Warum das wichtig ist:

Neue Chancen entstehen oft durch neue Verbindungen. Wenn du nur in deinem gewohnten Kreis bleibst, verpasst du Möglichkeiten, die jenseits deines bisherigen Weges liegen. Ein gezielter Netzwerkaufbau öffnet Türen, die du heute vielleicht noch gar nicht kennst.

Reflektiere:

- Wer inspiriert dich auf LinkedIn, in Podcasts oder beruflichen Netzwerken?
- Welche Unternehmen, Branchen oder Menschen findest du spannend – auch wenn du dort (noch) niemanden kennst?

Dein nächster Schritt:

- Suche 5–10 Profile auf LinkedIn, die dich fachlich oder menschlich interessieren.
- Vernetze dich mit 3 davon – mit einer persönlichen Nachricht.
- **Tipp:** Du musst **nicht perfekt** sein. **Authentisch** ist genug.



1. Netzwerken bedeutet langfristige Beziehungspflege

1. **Reagiere auf Beiträge von relevanten Kontakten.** Werde aktiv, kommentiere regelmäßig Beiträge in deinem Netzwerk. Dadurch wirst du sichtbar und stärkst deine Verbindungen.

Tipp: Setze dir das Ziel, mindestens 2x pro Woche aktiv auf Beiträge von deinen Top 10 Kontakten zu reagieren.

2. **Zeige echtes Interesse an den Zielen anderer.** Das ist der Schlüssel zu einer wertvollen Beziehungspflege. Wenn du dir Zeit nimmst und echtes Interesse zeigst – durch Fragen, Hinweise oder das Teilen von relevanten Infos – gewinnst du die Wertschätzung und das Vertrauen deiner Kontakte.



2. Entscheider:innen und weitere spannende Kontakte ansprechen

1. Wer sind die Personen, die in Unternehmen für Entscheidungen verantwortlich sind? Suche nach HR-Verantwortlichen, Führungskräften oder Abteilungsleitern, die Personalentscheidungen treffen. Schreibe/ spreche sie gezielt an, frage sie gezielt nach aktuellem Bedarf und zeige, welchen Mehrwert du stiften kannst.

2. **Zweitkontakte auf LinkedIn aktivieren:**

Du hast bereits Erstkontakte aus deinem Netzwerk (re-) aktiviert – jetzt geht es darum, dich mit Kontakten zweiten Grades zu vernetzen. Schau, wer in deinem Netzwerk Verbindungen zu wichtigen Personen hat, & stelle eine gezielte Kontaktanfrage oder Nachricht.

Du wirst erstaunt sein, wie oft Zweitkontakte den entscheidenden Unterschied machen können, da sie in einem weiteren Netzwerk unterwegs sind.



Schritt 3: Sichtbar bleiben und regelmäßig aktiv werden

1. Schaffe deinen eigenen „Content-Hub“

Erstelle regelmäßig Beiträge oder Artikel, die deine Erfahrungen, Meinungen und Expertise teilen. Das hilft dir, als wertvolle Ressource wahrgenommen zu werden.

Tipp: Veröffentliche einmal pro Woche etwas, das dich als Expert:in in deinem Bereich zeigt z.B. ein LinkedIn-Post oder einen kurzen Blogartikel

2. Teile regelmäßig Inhalte, die für dein Netzwerk von Interesse sind

Teile Artikel, Meinungen oder eigenen Content, der deine Expertise in deinem Bereich unterstreicht und Mehrwert bringt.

Tipp: Schreibe 1–2 Posts pro Woche, die deine berufliche Perspektive widerspiegeln. Du kannst auch deine Erfahrungen in Projekten oder Weiterbildungen teilen.



Starte Gespräche, werde sichtbar:

- Sei proaktiv, nicht nur reaktiv. Starte Gespräche, indem du Themen ansprichst, die dich in deinem Fachgebiet beschäftigen. Oft ergeben sich neue Chancen, wenn du andere zur Diskussion anregst.
- **Tipp:** Teile **Erkenntnisse** und **Empfehlungen**, die für dein Netzwerk von Nutzen sein könnten – sei es durch das Teilen von weiterführenden Artikeln, Tools oder Webinaren oder Erfahrungen aus vergangenen Projekten.
- **Tipp:** Schaffe einen „**Resource-Post**“ einmal pro Monat, in dem du nützliche Ressourcen teilst und deine Expertise weiter gibst.



Schritt 3: Starte initiativ mit Lösungen

Der Schlüssel zu einem erfolgreichen Gespräch ist, dass du **aktiv Lösungskompetenz anbietest**, anstatt auf eine offene Position zu warten.

Warum das wichtig ist:

Viele Unternehmen haben Herausforderungen - aber (noch) keine passende Stelle ausgeschrieben. Wenn du mit einer Lösungsidee kommst, stichst du heraus. Nicht, weil du perfekt bist – sondern weil du zeigst: Ich denke mit, ich denke voraus.

Reflektiere:

- Welche Herausforderungen siehst du in deiner Branche, in einem Wunschunternehmen oder in deiner Region?
- Welche Fähigkeiten bringst du mit, um genau dort einen Unterschied zu machen?

Dein nächster Schritt:

- Wähle 1–2 Wunschunternehmen aus
- Überlege dir: Welche aktuelle Herausforderung könntest du dort lösen – und wie würdest du den Einstieg gestalten (z. B. Initiativmail, Vernetzung auf LinkedIn, Veranstaltung)?



So gehst du vor:

1. Recherchiere und finde das aktuelle Problem

Bevor du eine Nachricht schickst, ist es wichtig, dass du weißt, welche Herausforderungen das Unternehmen gerade hat. Dies hilft dir, relevant zu bleiben und nicht aus der Luft gegriffen zu wirken.

Wo findest du Informationen?

- Unternehmenswebsites und Karriereseiten
- Pressemitteilungen/ Artikel
- Social Media Posts
- Branchenforen
- Gespräche mit Netzwerk-Kontakten (z. B. Ehemalige Kolleg:innen, Linkedinkontakte)
- Entwicklungen, Trends, Herausforderungen der Branche



2. Formuliere deine Lösungsansätze

Stelle dir folgende Fragen:

- Was ist das Hauptproblem, das das Unternehmen derzeit beschäftigt?
- Welche Fähigkeiten & Erfahrungen hast du, die helfen, dieses Problem zu lösen?
- Wie kannst du deine Erfahrungen konkret einsetzen, um das Unternehmen weiterzubringen?
- **Dein Ziel: Lösungsorientiert** und **selbstbewusst** zu zeigen, dass du aktiv Mehrwert bieten kannst.

3. Schreibe deine prägnante Nachricht

- Deine Nachricht sollte klar, direkt und lösungsorientiert sein. Hier geht es darum, in wenigen Sätzen den Nutzen für das Unternehmen zu kommunizieren, ohne eine lange Bewerbung zu schreiben.

Struktur der Nachricht:

1. Deine Relevanz für das Unternehmen und das Problem, das du lösen kannst.
2. Zeige, wie du mit deiner Expertise das Problem angehen kannst.
3. Klarer, aktiver Call-to-Action, z. B. Gesprächsangebot oder Einladung zur weiteren Diskussion.



Beispielnachricht:

Hallo [Name],
ich habe kürzlich erfahren, dass
[Unternehmen] aktuell an [Problem/
Herausforderung] arbeitet. Mit meiner
Erfahrung in [relevante Expertise oder
Projekt] konnte ich bereits in ähnlichen
Situationen wertvolle Ergebnisse erzielen,
und ich bin überzeugt, dass ich auch für
[Unternehmen] einen positiven Beitrag
leisten kann.

Ich würde mich sehr über die Gelegenheit
freuen, meine Ideen in einem kurzen
Gespräch mit Ihnen zu teilen und zu erfahren,
wie ich unterstützen kann.

Tipp: Bleib bei 3–5 Sätzen. Die Nachricht sollte
prägnant und auf den Punkt sein.



Schritt 4: Werde Gesprächspartner:in und Thought Leader – nicht Bittsteller:in

In der heutigen Zeit geht es darum, Verbindungen zu schaffen, statt nur um einen Job zu bitten. Teile deine Gedanken, Erfahrungen und Learnings, um sichtbar und als wertvoller Gesprächspartner wahrgenommen zu werden.

Warum das wichtig ist:

Du bist eine erfahrene Fach- oder Führungskraft mit Haltung, Ideen und Kompetenz.

Wenn du deine Perspektive teilst, wirst du zur Gesprächspartner:in auf Augenhöhe.

Und genau so wirst du auch wahrgenommen:

Reflektiere:

- Welche Themen beschäftigen dich beruflich gerade wirklich?
- Welche Haltung oder Erfahrung würdest du gern öfter ins Gespräch bringen?

Dein nächster Schritt:

- Teile auf LinkedIn einen Impuls, eine Erfahrung oder Frage, die dich bewegt
- Kommentiere mit Substanz unter einem Beitrag aus deiner Branche



1. Teile echte, praxisnahe Einblicke – keine theoretischen Ausführungen

Anstatt allgemeine Ratschläge zu teilen, verstehst du dich als aktiver Teil einer Community, die Erfahrungen austauscht. Berichte über Projekte, herausfordernde Situationen und diese Momente, in denen du etwas Neues gelernt hast. So entsteht echter Mehrwert, der deine Kompetenz und praktische Erfahrung unter Beweis stellt.

Beispiel:

Diese Woche (oder alternativ, wenn du aktuell arbeitslos bist: vor einiger Zeit) habe ich im Projekt [Projektname] erlebt, wie wichtig es ist, die richtigen Fragen zu stellen, um Missverständnisse im Team frühzeitig zu erkennen. Ich habe die Methode X angewendet, die mir in solchen Situationen sehr hilft.



2. Fordere nicht nur, sondern biete an

Wenn du mit einem konkreten Anliegen an jemanden herantrittst, biete immer etwas im Gegenzug an. Das kann sein, dass du eine interessante Idee teilst, einen Artikel empfiehlst oder mit deinem Wissen hilfst.

Beispiel:

Ich habe kürzlich eine interessante Studie zu [Thema] gelesen und wollte sie mit dir teilen. Ich denke, sie könnte auch für dein aktuelles Projekt nützlich sein. Was hältst du von dieser Idee?



Schritt 5: Nutze professionelle Placement- und Coaching-Services

Gezielte Platzierung ist oft wirksamer als klassische Bewerbungen. Anstatt sich durch Dutzende Stellenanzeigen und Bewerbungsprozesse zu kämpfen, kannst du dein Profil bei professionellen Placement-Services wie beispielsweise Executive Circle aktiv und vertraulich bei passenden Unternehmen vorstellen lassen. Das bedeutet weniger Bewerbungsstress und gleichzeitig eine höhere Wahrscheinlichkeit, dass du direkt bei den richtigen Personen im Unternehmen wahrgenommen wirst. Hinweis: Dieser Service ist nicht kostenlos!

📌 Warum das wichtig ist:

Wenn du Unterstützung bei der Neuorientierung bekommst – z. B. über Outplacement oder ein individuelles Coaching – nutze sie! Professionelle Begleitung bringt Struktur, Fokus und Klarheit in eine Phase, die sonst leicht kraftzehrend und unübersichtlich wird. Du musst nicht alles allein machen. Und du darfst Anspruch haben – auf echte Qualität, nicht nur Standardberatung.



Reflektiere:

- Gibt es ein externes Placement-Angebot, das du aktuell nutzt oder nutzen könntest?
- Was wünschst du dir von professioneller Begleitung – fachlich und menschlich?

Dein nächster Schritt:

- Sprich mit HR oder deinem ehemaligen Arbeitgeber, ob ein Placement- oder Coaching-Budget für dich vorgesehen ist (solange du noch in Verhandlungen bist)
- Oder: Überlege, ob du selbst in deine Klarheit investieren möchtest – zum Beispiel mit gezieltem Einzelcoaching

Tipp: Karrierecoaches können dir gezielt helfen, mit den Unsicherheiten der Ausrichtung und im Bewerbungsprozess umzugehen. Coaching ist damit dem Prozess mit Placement-Partnern vorgelagert.



So setzt du diesen Schritt um:

1. Wähle die richtige Plattform für dein Placement

Executive Circle ist beispielsweise eine exklusive Plattform, die sich auf das Placement Fach- und Führungskräfte in Pharma spezialisiert hat. Diese Plattform hat enge Verbindungen zu Entscheidungsträgern in relevanten Unternehmen und bietet eine maßgeschneiderte Platzierung. Dein Profil wird nicht öffentlich ausgestellt, sondern gezielt und vertraulich an passende Unternehmen weitergeleitet.

Tipp: Informiere dich über die Plattformen, die für deine Branche und Zielpositionen am besten geeignet sind, und achte darauf, dass sie deine Karriereziele und Expertise widerspiegeln.



2. Profil-Optimierung für Placement

Damit dein Profil bei Placement-Services hervorsticht, musst du es gezielt optimieren. Dein Profil sollte nicht nur deine beruflichen Stationen und Qualifikationen umfassen, sondern auch deine beruflichen Ziele, deine Stärken und das, was du zu einem Unternehmen beitragen kannst.

Tipp: Achte darauf, dass dein Profil klare Erfolge und messbare Resultate enthält, die den Mehrwert deiner Arbeit zeigen. Vermeide zu allgemeine Beschreibungen und setze stattdessen auf konkrete Erfolge.



3. Placement-Partner nutzen, um Verbindungen zu knüpfen

Eine der großen Stärken von Placement-Services ist der Zugang zu einem gepflegten Netzwerk. Personalberater:innen und Karriere-Coaches auf diesen Plattformen haben oft direkten Zugang zu den entscheidenden Entscheidungsträgern in Unternehmen, was dir direkten Zugang zu potenziellen Arbeitgebern verschafft, bevor Positionen öffentlich ausgeschrieben werden.

Tipp: Nutze die Möglichkeit, mit Placement-Partnern in Kontakt zu treten und dein Netzwerk gezielt auszubauen.



Warum Placement-Services?

1. **Schnelligkeit und Effizienz:** Statt sich durch endlose Bewerbungsprozesse zu kämpfen, wirst du direkt bei relevanten Unternehmen ins Gespräch gebracht. Der Prozess ist gefiltert und zielgerichtet.
2. **Vertrauen und Diskretion:** Dein Profil wird vertraulich weitergeleitet, sodass du dich von Anfang an als ernsthafter Kandidat positionierst – ohne öffentlich in Bewerbungsprozesse einzutauchen.
3. **Höhere Erfolgchancen:** Placement-Services bieten maßgeschneiderte Optionen, die auf deinen Stärken und Zielen basieren, anstatt dich als „beliebigen Bewerber“ in einem Massenpool zu verlieren.



Praktische Umsetzung:

- 1. Recherchiere passende Placement-Services für deine Branche oder Position.** Achte darauf, dass du aktuelle Plattformen wie Executive Circle auswählst, die auf Fach- und Führungskräfte spezialisiert sind.
- 2. Optimiere dein Profil, um deine Stärken, Erfolge und beruflichen Ziele klar darzustellen.** Arbeite mit Placement-Partnern zusammen, um dein Profil auf den richtigen Platzierungen zu sichern.
- 3. Setze dein Placement-Ziel:** Wähle gezielt 1–2 Plattformen, die für deine Karriereziele wichtig sind, und starte den Prozess der Platzierung.



🎯 Dein 7-Tage-Aktivierungsplan

- 1.Tag: Erstelle deine persönliche 20er-Liste: Wer aus deinem Umfeld könnte Türen öffnen oder inspirieren? Wähle 3 Kontakte aus und tritt heute in Kontakt. Schreibe deine erste kurze Nachricht. Ohne Erwartung, einfach ehrlich & offen.
- 2.Tag: Suche gezielt 3–5 neue LinkedIn-Profile, die dich fachlich interessieren. Vernetze dich mit mindestens einem davon. Schicke eine Nachricht an einen Zweitkontakt und biete deine Hilfe an.
- 3.Tag; Recherchiere mindestens 2 Unternehmen, bei denen du deine Lösungskompetenz anbieten kannst.
- 4.Tag: Teile einen Impuls, der dich bewegt – als Post, Kommentar oder persönliche Nachricht.
- 5.Tag: Veröffentliche einen LinkedIn-Post über ein berufliches Thema, das dir aktuell wichtig ist.
- 6.Tag: Reagiere auf 2 Beiträge in deinem Netzwerk und hinterlasse einen wertvollen Kommentar.
7. Nimm dir Zeit für einen Rückblick: Was hat dich gestärkt? Was war herausfordernd? Was willst du nächste Woche aktivieren?



🎯 Herzlichen Glückwunsch, du hast nun die ersten Schritte gemacht, um den verdeckten Arbeitsmarkt für dich zu nutzen!

Und vielleicht merkst du gerade:
„Okay – ich habe angefangen. Aber da ist noch so viel mehr möglich.“

- ✨ Mehr Orientierung.
- ✨ Mehr Klarheit.
- ✨ Und vor allem: Ein beruflicher Weg, der sich für dich richtig anfühlt.

Wenn du dir jemanden an deiner Seite wünschst, der dich strukturiert, stärkend und mit Leichtigkeit begleitet, dann lade ich dich herzlich zu einem kostenfreien Klarheits-Call ein.

💬 Wir schauen gemeinsam:

- Was sind deine nächsten konkreten Schritte?
- Was braucht es, damit du endlich wieder das Gefühl hast: „Ich bin auf meinem Weg.“

👉 Hier vereinbaren: calendly.com/coach-sarah-glaeser/kennenlerngesprach

Ich freu mich auf dich.



Ich bin Sarah Gläser, Business- & Mental-Fitness-Coach für berufserfahrene Fach- und Führungskräfte – besonders in der Pharma-Branche.

Ich begleite Menschen in beruflichen Umbruchphasen, die sich gerade erschöpft, orientierungslos oder festgefahren fühlen – und sich endlich wieder ein Arbeitsleben wünschen, das kraftvoll, klar und erfüllend ist.

Meine Arbeit verbindet:

🌿 Tiefes Verständnis für deine Realität

🧠 Mentale Stärke & Persönlichkeits-entwicklung

🎯 Strategische Begleitung im Bewerbungs- und Veränderungsprozess

Für echte berufliche Veränderung braucht es nicht neue Perspektiven, Energie und Vertrauen in den eigenen Weg.

Ich freue mich, wenn wir uns kennenlernen.

Herzlich,
Sarah

