

Maandag blijft populairste sollicitatiedag

Sollicitaties nemen fors toe

Steeds meer Belgen kijken uit naar een andere job en zetten die intentie ook om in actie. Zo steeg het aantal sollicitaties in een jaar tijd flink, zeker voor bepaalde functies. Ook opvallend: wie solliciteert, doet dat het liefst op maandag. “Wie op maandag solliciteert, zit vaak letterlijk bovenaan de inbox.”

TEKST WILLIAM VISTERIN



1. WAAROM MAANDAG DÉ SOLLICITATIEDAG IS

Wie zijn cv verstuurt, doet dat opvallend vaak aan het begin van de werkweek. Dat blijkt uit een analyse van sollicitaties over het hele jaar 2025 door rekruteringspecialist Robert Half. Maandag blijft, net als in de voorbije jaren, de populairste dag om te solliciteren. Volgens Jeroen Diels, regional managing director bij Robert Half, is dat geen toeval. “Het weekend is voor velen een natuurlijk resetmoment”, oppert hij. “Je hebt de tijd om over alle indrukken en ervaringen van de afgelopen week te reflecteren en er conclusies aan te verbinden.” Reflecteren is één ding, handelen is natuurlijk nog iets anders. “Maar eens het besluit vaststaat, zien we dat werknemers snel overgaan tot actie, en dan is maandag ideaal aangezien je nog een fris hoofd hebt na het weekend.” Maandag voelt voor veel kandidaten dus als een nieuw begin, ook professioneel.

2. TOENAME SOLLICITATIES VERSCHILT

Terwijl de timing van het solliciteren in lijn blijft, is er wel iets anders dat flink verandert: het aantal geïnteresseerde kandidaten. Want die zitten duidelijk in de lift. Via Jobat.be nam het aantal bezoekers op hun site in één jaar tijd met 25% toe. Op de Jobat-jobbeurzen kregen ze vorig jaar 21% meer bezoekers.

Ook het aantal sollicitaties stijgt. “Vooral de laatste maanden zien we bij Jobat het aantal sollicitaties flink toenemen”, weet Maarten Vanderstappen, head of sales & client services bij Jobat.

Toch lijkt die stijging wat te variëren, naargelang het soort functie. Sollicitaties naar jobs in onderzoek en ontwikkeling verdubbelden in één jaar tijd. Voor management- en IT-functies ging het om een stijging van zowat 50%. Overheidsjobs zagen 30% meer sollicitaties, verkoopfuncties 13%, techniek en engineering 11%. In financiële jobs en de zorg lag de toename rond 5%.

3. TIMING HELPT, MAAR NIET DOORSLAGGEVEND

Nu de concurrentie onder de jobkandidaten flink lijkt te stijgen, zeker voor bepaalde functies, betekent solliciteren op maandag dan automatisch meer kans op succes? “Wie op maandag solliciteert, zit vaak letterlijk bovenaan de inbox wanneer de week start”, zegt Jeroen Diels. Recruiters en hiring managers structureren hun planning vaak aan het begin van de week. Maar daar zit meteen ook de nuance. “Timing alleen volstaat niet. Een

sterke, duidelijke sollicitatiebrief blijft altijd belangrijker dan het exacte moment waarop je ze verstuurt”, voegt hij er snel aan toe. In een markt met meer kandidaten weegt de kwaliteit van het cv, de motivatie en de match met de vacature zwaarder dan het uur of de dag van verzending.

4. KANDIDATEN VERWACHTEN VLOTTE OPVOLGING

En dan is er natuurlijk de andere kant van de lijn: die van de werkgevers. Want kandidaten verwachten een vlotte opvolging. “Het sollicitatieproces is vaak het eerste echte contact met een potentiële werknemer”, benadrukt Diels. “Wie daar zorgvuldig mee omgaat, maakt niet alleen meer kans om talent aan te trekken, maar versterkt ook zijn reputatie als werkgever.”

Ook in de huidige arbeidsmarkt kan een trage reactie het verschil maken tussen aantrekken of afhaken. “Als je hebt gesolliciteerd, verwacht je wel binnen de 48 uur een reactie”, zo stelt de Nederlandse recruitment-trainer Jesse Geul daarover. “Dat hoeft daarom niet inhoudelijk te zijn. Maar een week radiostilte is dodelijk, met name voor jong talent.”

“

Als je hebt gesolliciteerd, verwacht je wel binnen de 48 uur een reactie”

Evolutie aantal sollicitaties op 1 jaar tijd per functiedomein	
- Ambachten:	+122%
- Onderzoek en ontwikkeling:	+101%
- Directie & managementfuncties:	+50%
- IT-functies:	+49%
- Overheidsjobs:	+30%
- Administratie:	+20%
- Verkoop:	+13%
- Techniek, productie & engineering:	+11%
- Creatieve functies:	+8%
- Human Resources:	+7%
- Financiële functies:	+5%
- Zorg:	+5%
Bron: Jobat 2026	



Nog meer interessante artikels te ontdekken op: www.jobat.be



DONDERDAG
12 FEBRUARI 2026

08.30u tot 16.00u - Park H
Trixxo Arena, 3500 Hasselt

HOGESCHOOL 

VO
Ka Kamer van
Koophandel
Limburg

VDAB

INFO &
DEELNAME





**WORD JIJ
ONZE
NIEUWE
COLLEGA?**

EXAMINATOR RIJBEWIJS

KAN JIJ...

- het verkeersreglement correct toepassen?
- de rijvaardigheid en het verkeersinzicht van een kandidaat-bestuurder beoordelen?
- een kandidaat-bestuurder objectief evalueren?
- duidelijk, objectief en overtuigend communiceren met een kandidaat-bestuurder?

JIJ KRIJGT...

- contract van onbepaalde duur
- werkzekerheid in eigen streek
- voltijds in 4-dagen werkweek
- opleidingen en bijscholingen
- extralegale voordelen
- ...



JIJ BENT...

- min. 25 jaar, 3 jaar rijbewijs B
- goed op de hoogte van de wegcode
- in het bezit van een diploma bachelor, graduaat of hoger secundair
- klantgericht; klantvriendelijkheid zit in je DNA
- positief ingesteld met goede communicatieve vaardigheden, inlevingsvermogen en overtuigingskracht
- flexibel qua werkdagen en werkplaats
- op korte termijn beschikbaar
- in het bezit van andere categorieën van rijbewijs (dan is dit een plus)



De kennismaking
Group Gheys is een familiaal logistiek bedrijf met hoofdzetel in Mol en meer dan 100 jaar ervaring in transport en logistiek. De groep is gespecialiseerd in maatwerkoplossingen voor de petrochemische sector en combineert vakkennis, kwaliteit en internationale slagkracht.
www.gheys.com

SALES DIRECTOR
Diplomatisch leider met zin voor strategie en structuur

De uitdaging: • Uitstippelen en implementeren van de commerciële strategie • Aansturen en structureren van de salesorganisatie • Ontwikkelen van business in bestaande en nieuwe markten • Sparringpartner voor key accounts • Lid van directiecomité en nauwe samenwerking met CEO en Operations

De perfecte match: • Ruime ervaring in commerciële leiderschapsrollen in internationale context • Ervaring in logistiek, transport of supply chain is een sterke plus • Strategisch en analytisch sterk, met een hands-on mentaliteit • EQ in combinatie met assertiviteit • Vlot kunnen communiceren in Nederlands & Engels • Bereid tot internationale verplaatsingen

Het aanbod: • Strategische sleutelrol met impact op groei en positionering • Autonomie in je rol en betrokkenheid bij de langetermijnstrategie • Een stabiel familiebedrijf met internationaal karakter



Jouw volgende carrièrestap begint hier.
Scan en solliciteer online.
De selectieprocedure verloopt exclusief via Motmans & Partners.
www.motmanspartners.be



 Erkenningsnummer: VG. 1560/BO