

Case Study

Personalmarketing im IT-Umfeld



UNSER AUFTRAGGEBER

Das Unternehmen unterstützt und begleitet Firmen bei der Entwicklung und Realisierung von Datenmanagementlösungen, mit denen sich spezielle Unternehmensprozesse optimal abbilden lassen. Hierfür analysieren die Consultants und Systemarchitekten des Unternehmens die bestehende IT-Landschaft gründlich und objektiv, um auf dieser Basis und unter Berücksichtigung der individuellen Geschäfts- sowie Expansionspläne passgenaue IT-Architekturen und individuelle Lösungen zu integrieren.

Zu den Auftraggebern des Betriebes gehören namhafte mittelständische und international tätige Firmen, die auf das breite Leistungsspektrum des IT-Dienstleisters vertrauen und sich rund um Datenanalyse, Virtualisierungs-, Backup- und Recovery-, Disaster-Recovery sowie digitale Archivierungsfragen auf das Know-how des projektmanagementstarken Teams des IT-Dienstleisters verlassen – angefangen von der Bestandsaufnahme über Konzept- und Angebotsvergleiche sowie die Erstellung von Ausschreibungen bis hin zur Entwicklung und Implementierung maßgeschneiderter Lösungen.



DIE HERAUSFORDERUNG

Sowohl für die PLZ-Region 0 / 1 (Region Berlin und Umland) als auch für den süddeutschen Bereich (PLZ-Region 7 / 8) wurden dringend praxiserfahrene Mitarbeiter im IT-Vertrieb gesucht.

Vorher geschaltete Anzeigen im Print- und Online-Umfeld brachten keinen Erfolg – daher entschloss der Auftraggeber sich dazu, mit externer

Unterstützung ein eigenes Kandidaten-Netzwerk zu potenziellen Job-Interessierten über das Business-Netzwerk XING aufzubauen.



WARUM EIN KANDIDATEN-NETZWERK?

Eine XING-Studie aus dem Jahr 2019 zeigt auf, dass nur 7 % aller Personen selbst aktiv eine neue berufliche Herausforderung suchen – weitere 32 % aber durchaus nicht abgeneigt für einen Job-Wechsel sind, wenn sie persönlich ein attraktives Angebot bekommen.

Zielsetzung des Projektes war es daher, über XING Kontakt zu potenziellen Bewerbern zu bekommen, die im IT-Bereich über eine entsprechende Vertriebserfahrung verfügen und ggf. daran Interesse haben, sich demnächst beruflich zu verändern. Zudem sollten die 2 offenen Vertriebs-Vakanzen zeitnah besetzt werden.

DIE ERSTEN SCHRITTE

Analyse und erste Einschätzung

Wir analysierten das bestehende XING-Profil und arbeiteten Optimierungsvorschläge und Texte für eine bessere Auffindbarkeit auf XING und Google, für die Professionalisierung des XING-Personen-Profiles sowie für die Personal- & Vertriebs-Aktivitäten aus.

Überprüfung unserer Ausarbeitungen

Der Auftraggeber erhielt die Ausarbeitungen im PDF- sowie im Word-Format zur Überprüfung und sendete uns diese wenige Tage später mit Korrekturwünschen an uns zurück (1 Korrekturdurchlauf ist bei unseren Projekten im Preis kostenfrei enthalten).

Case Study

Personalmarketing im IT-Umfeld



Optimierung der Profile auf XING

Nach Überprüfung und Einbindung der Korrekturwünsche in das Social Media-Konzept übernahm unser Team auch die Einstellung aller Konzept-Inhalte in das XING-Personen-Profil.

itiso GmbH - Das macht uns aus

Wir unterstützen und begleiten Unternehmen bei der Entwicklung und Realisierung von Datenmanagementlösungen, mit denen sich ihre speziellen Unternehmensprozesse optimal abbilden lassen. Hierfür analysieren die itiso-Consultants und -Systemarchitekten die bestehende IT-Landschaft gründlich und objektiv, um auf dieser Basis und unter Berücksichtigung der individuellen Geschäfts- sowie Expansionspläne passgenaue IT-Architekturen und individuelle Lösungen zu integrieren.

Stets stehen die an Produkte und Anwendungen gestellten heutigen und künftigen Anforderungen des Unternehmens im Mittelpunkt. Dass dieses Konzept aufgeht, zeigt die wachsende Zahl an namhaften mittelständischen und international tätigen renommierten Firmen, die inzwischen auf das breite Leistungsspektrum unserer Firma vertrauen. Und sich rund um Datenanalyse, Virtualisierungs-, Backup- und Recovery-, Disaster-Recovery sowie digitale Archivierungsfragen auf das Know-how des projektmanagementstarken Teams des IT-Dienstleisters verlassen. Angefangen von der Bestandsaufnahme über Konzept- und Angebotsvergleiche sowie die Erstellung von Ausschreibungen bis hin zur Entwicklung und Implementierung der exakt auf ihre Erfordernisse zugeschnittenen Lösungen. Dies stellt sicher, dass die bei ihnen eingesetzte IT jederzeit mit ihrem Geschäftswachstum Schritt hält.

Individuelle Lösungen

Huawei-Speichersysteme

Hochskalierbares Object-Storage-System

Ausschnitt aus dem XING-Portfolio des Auftraggebers

INGRENZUNG DES KANDIDATENPOTENZIALS

Sowohl XING als auch LinkedIn bieten über ihre jeweiligen Such-Optionen in den Premium- und Sales-Mitgliedschaften exzellente Möglichkeiten, mit geringen Streuverlusten die relevanten Entscheider zu finden. Für den Auftraggeber aus dieser Case Study wurde eine erste Recherche nach potenziellen Vertriebs-Mitarbeitern mit diesen Kriterien auf XING vorgenommen:

Kriterium	Eingabe / Kriterium
Land	Deutschland
PLZ-Bereiche	0, 1, 7, 8
Firmengröße	Unabhängig
Branche	Internet und Informationstechnologie
Tätigkeitsfelder	Beratung & Consulting, Kundenbetreuung, Marketing & Werbung, Projektmanagement, Vertrieb & Handel
Anzahl Profile	16.107

Ablauf der Selektion

Nach den seitens des Auftraggebers bestehenden Vorgaben (Branche, Firmengröße, Einzugsgebiet, Tätigkeitsfeld des Entscheiders, Karrierelevel des Entscheiders) recherchierten wir nach relevanten Personen für den Direktkontakt.

Der Auftraggeber erhielt von uns zwecks Vorabprüfung eine Selektionsliste im Excel-Format mit diesen Angaben: *Anrede, Vorname, Nachname, Unternehmen, Position im Unternehmen, LinkedIn- bzw. XING-Profil-Link*

Der Auftraggeber konnte so die Liste mit den bestehenden Kontakten abgleichen, um nicht-relevante Profile im Vorfeld zu streichen (Minimierung der Streuverluste / kein Anschreiben von bestehenden Kontakten / ungeeignete Kandidaten wurden direkt aussortiert). **Insgesamt 3 % der Adressen wurden im Vorfeld gestrichen.**

REALISIERUNG DER KONTAKTANFRAGEN

Über zwei Ansprechpartner des Unternehmens wurden insgesamt 289 Kontaktanfragen an potenzielle Kandidaten für die offenen zwei Vertriebs-Vakanzen versendet.

Während des Aktions-Zeitraums führten wir ein tägliches Controlling bzgl. der Aktivitäten und Resonanzen durch, so dass die erzielten Ergebnisse und Kosten für den Auftraggeber transparent waren.

Resonanzen des 1. Ansprechpartners

Indikator	Ergebnis	Quote
Anzahl Kontaktanfragen	148	100,0 %
Keine Reaktion	88	59,46 %
Kontakt bestätigt	60	40,54 %
Zeitaufwand Selektion	117 Minuten	
Zeitaufwand Anschreiben	215 Minuten	
Zeitaufwand Controlling	60 Minuten	
Zeitaufwand für einen neuen Kontakt	Ca. 7 Minuten	
Kosten je Neu-Kontakt (Outsourcing an uns)	Ca. 16,00 Euro	

Case Study

Personalmarketing im IT-Umfeld



Resonanzen des 2. Ansprechpartners

Indikator	Ergebnis	Quote
Anzahl Kontaktanfragen	141	100,0 %
Keine Reaktion	69	48,94 %
Kontakt bestätigt	72	51,06 %
Zeitaufwand Selektion	113 Minuten	
Zeitaufwand Anschreiben	195 Minuten	
Zeitaufwand Controlling	60 Minuten	
Zeitaufwand für einen neuen Kontakt	Ca. 5,2 Minuten	
Kosten je Neu-Kontakt (Outsourcing an uns)	Ca. 15,00 Euro	

Kontaktiert wurden Personen aus dem Vertrieb u.a. mit diesen Job-Bezeichnungen:

Positionen
Senior Installed Base Sales Specialist
Enterprise Account Manager
Senior Account Executive
Key Account Manager
Spezialist Digitalisierung & IT-Sicherheit
Inside Sales Executive

Bei der Kontaktbestätigung geben erfahrungsgemäß 5 bis 20 % der neuen Kontakte zusätzliche Informationen preis oder signalisieren konkretes Interesse. Aus diesem Projekt ergaben sich u.a. diese Rückmeldungen:

Position	Antwort
Senior Sales Executive	Hallo Herr XYZ, vielen Dank für Ihre Kontaktanfrage, die ich gerne bestätige. Ihr Angebot klingt sehr interessant und ich würde gerne mehr dazu erfahren. Viele Grüße, (Name)
Sales Consultant Managed Services	Sehr geehrter Herr XYZ, vielen Dank zunächst für Ihre Kontaktanfrage, die ich gerne bestätige. Bezugnehmend auf die von Ihnen genannte Position könnte dies interessant sein. Ich werde dies prüfen und komme zeitnah auf Sie zu. Vielen Dank und beste Grüße aus München, (Name)

KONTAKTE MÜSSEN ENTWICKELT WERDEN

80 bis 95 % aller neuen Kontakte bestätigen eine Kontaktanfrage erst einmal kommentarlos und sollten daher zeitnah nach dem ersten Anschreiben mit weiteren Informationen „versorgt“ werden. Auch diese Leistung ist in unseren Kontaktierungs-Paketen als Standard enthalten.

DAS ERGEBNIS DIESER AKTION

Nachdem es vorher über diverse Online-Anzeigen und -Aktivitäten nicht gelungen war, Bewerber aus dem Vertrieb zu gewinnen, ergaben sich aus unseren Aktivitäten zahlreiche Kontakte zu interessierten Vertriebs-Mitarbeitern, von denen einige sich direkt – andere aber auch mittel- bzw. langfristig einen Wechsel ihres Arbeitgebers zu unserem Auftraggeber vorstellen können. Letztendlich konnten beide Vertriebs-Vakanzen erfolgreich besetzt werden.



DAS SOLLTEN SIE NOCH ZUSÄTZLICH WISSEN

XING und LinkedIn sind nicht nur Karriere- & Recruiting-Portale – sie sind auch eine TOP-Option zur Unterstützung und Erweiterung der eigenen Vertriebs-Aktivitäten.

Denn auf beiden B2B-Portalen ist eine Direktkontaktierung potenzieller Interessenten und Kunden mit geringen Streuverlusten und hohen Resonanzquoten möglich – und das bei exzellenten Resonanzquoten und relativ niedrigen Kosten.

- **15 bis 40 % Resonanzquote** sind bei einer Direktansprache per Kontaktanfrage Standard (Lead-Generierung / Akquise)
- **20 bis 60 %** hoch ist die Rückmeldequote bei der Kontaktierung ehemaliger Kunden und Interessenten (Kundenrückgewinnung bzw. -reaktivierung)

Case Study

Personalmarketing im IT-Umfeld



INFORMATIONEN ZU LINKEDIN

LinkedIn ist eine amerikanische Online-Plattform, wurde Ende Dezember 2002 gegründet und hat sich mittlerweile zum weltweit größten Social Media-Business-Netzwerk entwickelt. **Die Plattform ist in 24 Sprachen verfügbar und hat weltweit über 810 Millionen Mitglieder in mehr als 200 Ländern und Regionen - davon ca. 17.000.000 Personen in der DACH-Region.** Zahlreiche TOP-Entscheider von international agierenden Unternehmen aus allen Branchen haben auf LinkedIn ein eigenes Personen-Profil. Damit können hier sowohl auf nationaler als auch auf europäischer und weltweiter Ebene exzellente Geschäftskontakte geknüpft werden.



INFORMATIONEN ZU XING

XING wird von der Hamburger New Work SE betrieben (bis Juli 2007 unter dem Namen Open Business Club AG, danach bis Juli 2019 Xing SE) und wurde im August 2003 unter dem Namen OpenBC (Open Business Club) von Lars Hinrichs gegründet.



Aktuell hat die Business-Plattform mehr als 20.000.000 Mitglieder in der DACH-Region - davon ca. 17.800.000 Personen in Deutschland, 1.000.000 Mitglieder in der Schweiz und 1.200.000 User in Österreich. Bei einer Gesamt-Beschäftigtenzahl von 44.600.000 Personen in Deutschland sind also fast 40 % aller Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Selbständigen in diesem Netzwerk mit einem eigenen Personen-Profil vertreten. Zudem sind 65 bis 85 % aller Unternehmen in Deutschland mit mindestens einem Entscheider-Profil (CEO / Geschäftsführung, Vorstand, Inhaber, Gesellschafter oder Prokurist) auf XING präsent.

4 GUTE GRÜNDE ...

... LinkedIn und XING sowohl für das Recruiting als auch für den Vertrieb einzusetzen:

Minimale Streuverluste bei Direkt-Ansprache

Sowohl auf LinkedIn wie auch über XING können aufgrund detaillierter Such-Optionen potenzielle Leads, Interessenten, Kandidaten und Kunden mit geringen Streuverlusten gefunden, selektiert und direkt kontaktiert werden.

Erfolge und Resonanzen sind zeitnah messbar

Bei einer gut geplanten und konsequent realisierten Kontaktierung sind erste Erfolge in Form von Kontaktbestätigungen und persönlichen Rückmeldungen bereits nach wenigen Tagen Standard. **Erfahrungsgemäß reichen bereits 100 Kontaktierungen für eine erste Einschätzung aus.**



Kostengünstig und konkret kalkulierbar

Der Kostenaufwand ist kalkulierbar und im Vergleich zu anderen Vertriebs-Optionen und Strategien auch kostengünstig. Unternehmen investieren z.B. bei einer Zusammenarbeit mit uns je nach Anzahl der involvierten Mitarbeiter und Kontaktierungs-Volumen zwischen 300,00 und 3.000,00 Euro monatlich.

Mehr Termine und Abschlüsse für den Sales

“Vertriebler sind immer dann effektiv und erfolgreich, wenn sie bereits im direkten Kundenkontakt stehen und so erfolgreich präsentieren und verkaufen können.“ Über uns können Sie bis zu 90 % der Vorarbeit für Kunden-Selektion, Lead-Generierung und Neukundenansprache in den Portalen LinkedIn und XING auslagern und haben damit die wirkungsvolle Option, die Effektivität und die Umsatzzahlen von Vertriebs-Mitarbeitern bzw. Vertriebs-Teams um bis zu 25 % zu steigern! Und auch Ihre HR-Abteilung arbeitet bei der Personalgewinnung mit unserer Unterstützung deutlich erfolgreicher!

Case Study

Personalmarketing im IT-Umfeld



UNSERE SERVICES FÜR LINKEDIN

- **Optimierung der Personen-Profile von Unternehmens-Entscheidern** aus den Bereichen HR, Marketing, Sales und Unternehmensführung (*Erstellung eines Master-Konzeptes als Basis für alle Mitarbeiter des Unternehmens*)
- **Optimierung weiterer Mitarbeiter-Profile** nach Absprache auf Basis des entwickelten Master-Konzeptes
- **Optimierung des Unternehmens-Profils** – auf Wunsch zusätzlich auch Verfassen und Veröffentlichen von Artikeln und Beiträgen
- **Erstellung von Fokus- und Produkt-Seiten** zur gezielten, ausführlichen Darstellung von besonderen Schwerpunkt- Leistungen und Produkten
- **Realisierung von Zielgruppen-Selektionen nach Vorgabe** und Übermittlung der Auswahl zur Prüfung als Excel-Tabelle (*mind. 100 Entscheider oder Kandidaten*)
- **Realisierung von Kontaktanfragen und Übernahme der Kontaktintensivierung** (*eine Zusatz-Nachricht Standard / weitere Nachrichten optional*)



UNSERE SERVICES FÜR XING

- **Optimierung der XING-Personen-Profile von Unternehmens-Entscheidern** aus den Bereichen HR, Marketing, Sales und Unternehmensführung (*Erstellung eines Master-Konzeptes als Basis für alle Mitarbeiter des Unternehmens*)
- **Optimierung weiterer Mitarbeiter-Profile auf XING** nach Absprache auf Basis des entwickelten Master-Konzeptes

- **Optimierung des XING-Arbeitgeber-Profils** – auf Wunsch zusätzlich auch Verfassen und Veröffentlichen von Artikeln und Beiträgen
- **Realisierung von Zielgruppen-Selektionen auf XING** nach Vorgabe und Übermittlung der Auswahl zur Prüfung als Excel-Tabelle (*mind. 100 Entscheider oder Kandidaten*)
- **Realisierung von Kontaktanfragen auf XING und Realisierung der Kontakt-Intensivierung** (*eine Zusatz-Nachricht Standard / weitere optional*)

NEHMEN SIE GERNE KONTAKT ZU UNS AUF



Inhaber Markus Gehlken

Fachkaufmann für Marketing IHK

Alte Dorfstraße 19 * 32289 Rödinghausen

Kontakt-Optionen

Tel.: 05746/93854-20 * Fax: 05746/67599-98

Mail: info@1a-social-media.de

Webseiten:

- www.1a-social-media.de
- www.akquise-check.de
- www.bewerber-recruiting.de
- www.social-media-wissen.de

BILDERQUELLEN

Pixabay.com (Fotografen: anncapictures, qimono, Buffik, geralt, madartzgraphics, 27707)