

Ihr Profil ist das Fundament

Vier Bausteine für Ihr perfektes Vertriebsprofil auf XING



Für Sie als Vertriebler ist XING eine wichtige Plattform: für die Akquise, die Kundenpflege und für die Beobachtung Ihrer Konkurrenz.

Wollen Sie das Potenzial von XING noch besser dafür nutzen, nachhaltige Erfolge im Vertrieb zu erzielen?

Dann richten Sie Ihre Präsenz auf XING optimal darauf aus, denn Ihr Profil ist das Fundament Ihrer „Social Selling“-Strategie, also Ihre digitale Visitenkarte.

Der erste Eindruck, den Ihr neuer Kunde von Ihnen bekommt, muss direkt der richtige sein. Ihr XING-Profil ist das Erste, was Ihre Kunden sehen, wenn sie Ihre Kontaktdaten herausuchen. Ihre Vertriebspartner, und die, die es noch werden, sehen sofort, wer Sie sind, was Sie anbieten und wofür Sie stehen.

Damit legen Sie den Grundstein für Ihren erfolgreichen Vertrieb mit XING. Geben Sie Ihrem Profil mit den folgenden Tricks den letzten Feinschliff:

Schritt 1

Die Basics aktualisieren



1. Wer sind Sie?

Diese Frage beantworten Sie mit Ihrer digitalen Visitenkarte bei XING. Diese setzt sich aus Ihrem Namen, dem ersten Eintrag Ihrer Berufserfahrung und dem aktuellen Arbeitsort zusammen. Möchten Sie sie anpassen, klicken Sie in Ihrem Profil oben rechts auf „Visitenkarte bearbeiten“.

Übrigens: Tauchen Sie in der Mitgliedersuche von XING auf, erscheint unter Ihrem Namen automatisch der oberste Eintrag Ihrer Berufserfahrung. Welcher das ist, können Sie ebenfalls beim Bearbeiten der Visitenkarte anpassen. Seien Sie also besonders sorgfältig, denn Kunden gewinnen hier den ersten Eindruck von Ihrer Person und Ihrer Expertise.

Werden Sie dabei so konkret wie möglich. Schreiben Sie z. B. nicht nur, dass Sie als Account Manager beim Unternehmen XY arbeiten. Schreiben Sie besser, dass Sie als Account Manager für die Kunden A, B und C zuständig sind, der Branche D und F angehören, zusätzlich die Eventplanung machen oder Expertisen in verschiedenen Bereichen haben. Je konkreter Ihre Einträge sind, desto schneller wissen Besucher Ihres Profils, ob Sie der richtige Ansprechpartner sind.

Schritt 1

Die Basics aktualisieren

2. Wie sind Sie zu erreichen?

Um Ihre Kontaktdaten einzutragen oder zu aktualisieren, klicken Sie in Ihrem Profil oben rechts auf „Visitenkarte bearbeiten“ und wählen dann „Kontaktdaten bearbeiten“ aus.

Diese sollten Sie immer auf dem neuesten Stand halten. Über die drei Punkte oben

rechts in Ihrem Profil kommen Sie zu Ihren Profileinstellungen. Dort machen Sie Ihren Profilzugang öffentlich. Nur so sehen alle XING Mitglieder Ihr Profil und können Sie kontaktieren.



„Ihre Positionsbezeichnung wird zusammen mit dem Namen Ihres Unternehmens an vielen Stellen auf XING angezeigt. Es empfiehlt sich daher die Position beispielsweise mit der Zielgruppe zu ergänzen. So gibt ‚Key Account Manager für kommunale Kooperationen‘ dem Betrachter sofort die Info, ob er bei Ihnen richtig ist. Ebenso könnte es die Region oder eine zusätzliche Spezialisierung sein.“

Joachim Rumohr
XING Experte

Schritt 2

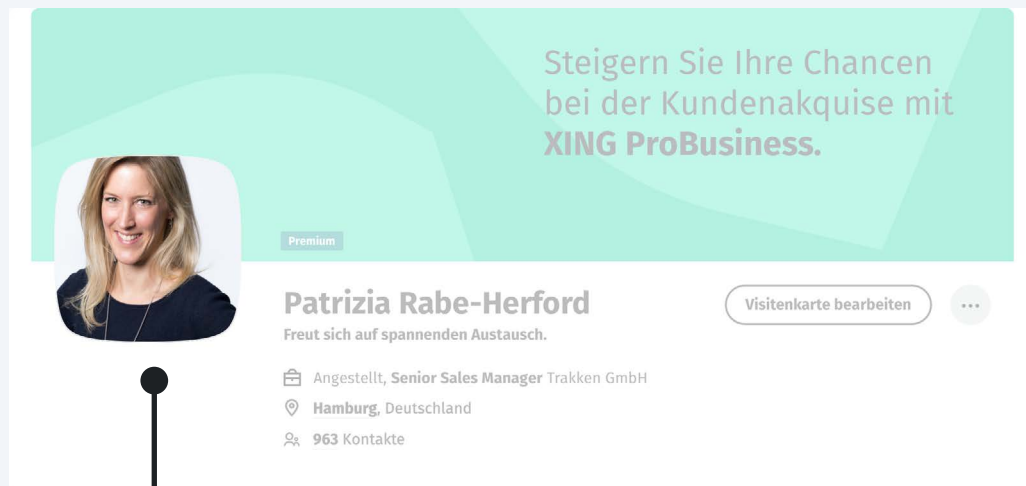
Professionell auftreten

1. Passendes Profilbild

Wählen Sie ein Foto, das Sie genau so zeigt, wie Sie sich Ihren Kunden präsentieren.

Tragen Sie im beruflichen Alltag einen Anzug? Dann tragen Sie ihn auch auf Ihrem Profilbild. Haben Sie keinen Dresscode, dafür jeden Tag eine Mütze auf? Dann tragen Sie

sie auch auf Ihrem Bild. Achten Sie darauf, dass nur Sie zu sehen sind, alles andere lenkt ab und wirkt unseriös. Arbeiten Sie in einem größeren Team? Dann entscheiden Sie sich am besten für einheitliche Bilder.



Profilbild

Schritt 2

Professionell auftreten

2. Beeindruckender Hintergrund

Nutzen Sie diese persönliche Werbefläche, um direkt auf Ihr Angebot aufmerksam zu machen. Sie können hier Ihre Angebote oder auch Zitate, Schlagworte oder sonstige Statements platzieren.

So verstehen Ihre Kunden, was Sie machen und wofür Sie stehen.

Hintergrund

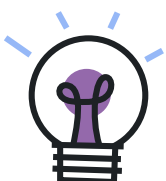


Steigern Sie Ihre Chancen bei der Kundenakquise mit **XING ProBusiness**.

Patrizia Rabe-Herford
Freut sich auf spannenden Austausch.

Angestellt, Senior Sales Manager Trakken GmbH
Hamburg, Deutschland
963 Kontakte

Visitenkarte bearbeiten



Tipp: Vielleicht stellt Ihnen Ihre Marketing-Abteilung ein passendes Bild aus dem Fundus an Visuals für die Unternehmenskommunikation zur Verfügung. Eventuell mit Unternehmenslogo und Slogan. Achten Sie dabei auf die Größenangaben bei XING, damit Logo und Schrift immer gut lesbar sind.

Schritt 3

Erkennbar und auffindbar sein

1. Zielgenaue „Ich biete“- und „Ich suche“-Angaben

Nutzen Sie kurze und prägnante Schlüsselwörter für das, was Sie können und anbieten. Verzichten Sie auf ausführliche Sätze. Wählen Sie Begriffe, die Ihr Angebot auf den Punkt bringen. Auch hier gilt: Je konkreter und präziser Sie sind, desto besser kann Ihre Zielgruppe Sie finden.

Hier geht es nicht um Ihre Softskills, sondern um die Produkte und Services, die Sie anbieten. Für einen Key Account Manager, der **XING ProBusiness** vertreibt und die ProBusiness Kunden betreut, könnte das wie folgt aussehen:

The screenshot shows the 'Fähigkeiten und Kenntnisse' (Skills and Knowledge) section of a XING profile. At the top, there is a 'Bearbeiten' (Edit) button. Below it, several skill tags are displayed in a grid. Three tags are highlighted with a black background: 'Social Selling', 'Kundenakquise auf XING', and 'Digitale Vertriebsstrategie'. Other tags include 'Kundeakquise', 'Vertrieb', 'Business Development', 'Strategieentwicklung', 'Digital Marketing', 'Online Marketing', 'Sales', 'Partnermanagement', 'Produktmanagement', and 'MS Office'. A 'Show more' dropdown arrow is visible below the grid. Below the skills section, there is a navigation bar with tabs: 'Profildetails' (selected), 'Portfolio', 'Kontakte', 'Weitere Profile', 'Gruppen', and 'Aktivitäten'. Underneath, the 'Ich suche' (I am looking for) section contains several search tags: 'Marketing-Spezialisten', 'großes Team', 'neue Kontakte', 'interessante Jobs', 'Strategen', 'deutschlandweite Events', and 'Austausch'. A bracket on the right side of the image groups the three highlighted skill tags and the 'Ich suche' section, with the label 'prägnante Schlüsselwörter' (concise keywords) pointing to them.

prägnante
Schlüsselwörter

Schritt 3

Erkennbar und auffindbar sein

2. Detaillierte Berufserfahrungen

Mit den Einträgen zu Ihrer Berufserfahrung stellen Sie Ihre Kompetenzen und Fähigkeiten unter Beweis: Beschreiben Sie Ihr Tätigkeitsfeld so knapp wie nötig und so präzise wie möglich. Besucher Ihres Profils bekommen so direkt einen Überblick über Ihre Qualifikation, Ihre Position im Unternehmen und Ihr Angebot. Stellen Sie Ihren Profilbesuchern auch unbedingt einen Link zur Verfügung, der direkt zu Ihrem Angebot führt. In den Unterpunkten „Branche“, „Art

der Organisation“, „Unternehmensgröße“, „Beschäftigungsart“ und „Karrierestufe“ können Sie weitere Schlüsselwörter und Fakten angeben. Das „Tätigkeitsfeld“ bietet Ihnen als Vertriebler noch eine weitere Möglichkeit, sich Ihren Kunden zu präsentieren: In maximal 500 Zeichen können Sie darlegen, was Sie für welche Zielgruppe anbieten.

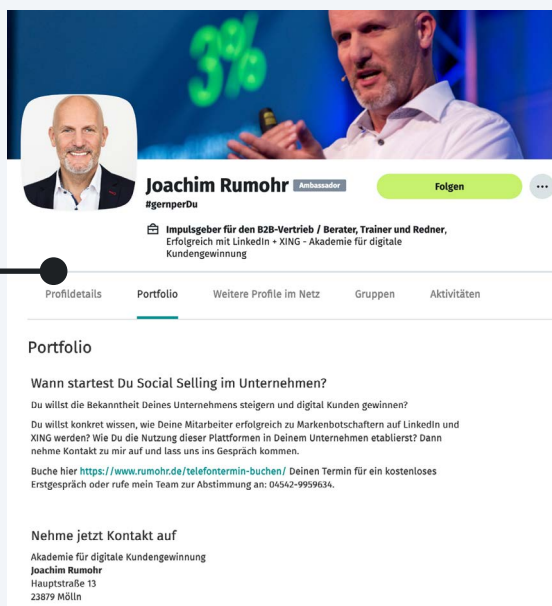


Schritt 4

Ihr Angebot ins Rampenlicht stellen

Bringen Sie Interessenten im Portfolio Ihr Angebot ausführlich näher: Was ist das Besondere an Ihrem Angebot? Hier haben Sie ausreichend Platz für Text, Fotos, Dokumente oder Videos. Wie das aussehen kann, sehen Sie am Beispiel unseres XING ProBusiness-Partners Joachim Rumohr.

Portfolio



The screenshot shows the XING profile of Joachim Rumohr, an Ambassador. The 'Portfolio' tab is selected, displaying a post titled 'Wann startest Du Social Selling im Unternehmen?'. The post text discusses the benefits of social selling and provides a link to a webinar: <https://www.rumohr.de/telefontermin-buchen/>. Below the text, there is a 'Nehme jetzt Kontakt auf' button and contact information for the 'Akademie für digitale Kundengewinnung'.



Unser Tipp:

In den Einstellungen der Privatsphäre legen Sie fest, ob Besucher Ihres XING Profils zuerst eine Profilübersicht oder Ihr Portfolio sehen sollen. Je aussagekräftiger Ihr Portfolio ist, desto sinnvoller wird es, es für den ersten Eindruck auszuwählen.



Bitte beachten Sie: Nutzen Sie XING als Vertriebler beruflich, sind Sie dazu verpflichtet, die rechtlichen Hinweise Ihres Unternehmens als Impressum am Ende Ihres Profils einzutragen. Hier empfiehlt es sich, den Link zum Impressum Ihrer Unternehmenswebsite zu verlinken.

Fazit



Sie haben den ersten Schritt gemacht und Ihrem Profil den letzten Feinschliff gegeben. Das Fundament, um mit XING nachhaltige Erfolge zu feiern, ist gelegt.

Wollen Sie jetzt aktiv die passenden Ansprechpartner finden, die Beziehung zu Ihren Kunden auf- und ausbauen sowie die Konkurrenz optimal im Blick behalten? Genau dafür gibt es bei XING ein Profi-Tool: XING ProBusiness.

Es bietet Ihnen z.B. erweiterte Suchfunktionen. Mit dem „Radar“ behalten Sie, Leads, Kunden und Wettbewerber gezielt im Blick und nutzen so das volle Potenzial der über 18 Millionen Mitglieder auf XING für Ihren Vertrieb.

→ probusiness.xing.com

Kontakt

Sie haben noch Fragen?
Dann melden Sie sich gern bei uns.



Christiane Timm
XING ProBusiness
Sales-Expertin

→ info-probusiness@xing.com

New Work SE
Am Strandkai 1
20457 Hamburg
Deutschland
Tel. +49 40 41 91 31 - 0
Fax +49 40 41 91 31 - 11

Registergericht: Amtsgericht
Hamburg, HRB 148078
Vorstand: Petra von Strombeck
(Vorsitzende), Ingo Chu,
Frank Hassler, Jens Pape
Aufsichtsratsvorsitzender:
Martin Weiss