

# SOCIAL SELLING DIGITAL IS THE NEW NORMAL

Mit Social Selling verändern Sie Ihr Unternehmen – hin zu einer erfolgreicherer Prozesssteuerung, einer zielgerichteteren Kommunikation und zu einer besseren Wahrnehmung des Unternehmens am Markt. 75% aller B2B-Entscheider nutzen Social Media, um sich im Vorfeld über ihre Ansprechpartner, Services oder Produkte zu informieren! COVID-19 als jüngster Beschleuniger der Digitalisierung stellt Herausforderungen für Fach- und Führungskräfte in den Mittelpunkt: Technologie basierte Workforce Transformation, Hyperautomation, digital Up- und Re-Skilling sowie Omni-Channel Kommunikationsstrategien.



## DIGITAL LEADER AM MARKT

Das Top-Management von Hays ist auf LinkedIn sichtbar. Zusammen mit 35 weiteren Corporate Influencern wird eine wöchentliche Reichweite von etwa 100.000 Ansichten pro Post erzielt. Die Success Story unseres Social Selling. Programme wird für Fachkonferenzen (z.B. Corporate Influencer Day), Podcasts, Blogs usw. angefragt.

## SALES-TEAM GESCHULT IN SOCIAL SELLING

Mehr als 80% unseres Sales-Teams konnten in Digital Bootcamps, Barcamps & individuellen Webinaren ihre Social Selling Kompetenz aufbauen - und sich damit sicher für die digitale Zukunft aufstellen. Alle Inhalte stehen im Web-based-Trainings in unserem Lernmanagementsystem zur Verfügung.

## NEUE BUSINESS OPPORTUNITIES

Posts von Hays erreichen auf LinkedIn achtmal mehr Engagement & sechsmal mehr Reichweite als die Top-Wettbewerber. Social Selling ist ein fester Bestandteil des Vertriebs von Hays und ermöglicht eine kundenkonzentrierte multi-Touchpoint Customer Experience.

## ENTWICKLUNG EINES KPI

Social Selling ist messbar. Hays hat einen KPI entwickelt – den Social Selling Kontakt. Somit kann unser Sales-Team seine digitalen Aktivitäten auswerten. 23% aller relevanten Kontakte erfolgen via Social Media.



**Alexander Heise**  
Managing Director  
T: + 0621 1788 1219  
E: alexander.heise@hays.de