

LEE HECHT
HARRISON



DBM

WILLKOMMEN !

KARRIEREFORUM



5. März 2013

www.dbmaustria.at

LEE HECHT
HARRISON



DBM

Mit **XING**  zum Traumjob

Margit Hinterreiter

Lee Hecht Harrison | **DBM**
"Die Outplacement Company"

5. März 2013

www.dbmaustria.at



Wer ist LHH | DBM „Die Outplacement Company“ ?

1967 DBM International

1988 DBM Österreich

09/2011



AGENDA

- Was ist **XING**?
- Warum mit **XING** zum Traumjob?
- Wie gestalte ich mein Profil um gefunden zu werden?
- Was ist der Unterschied von **XING** im Vergleich zum Lebenslauf?
- Wie ich sicher **NICHT** auf **XING** gefunden werde!

Was ist X I N G ?



Warum mit XING[®] zum Traumjob?

Nutzung durch

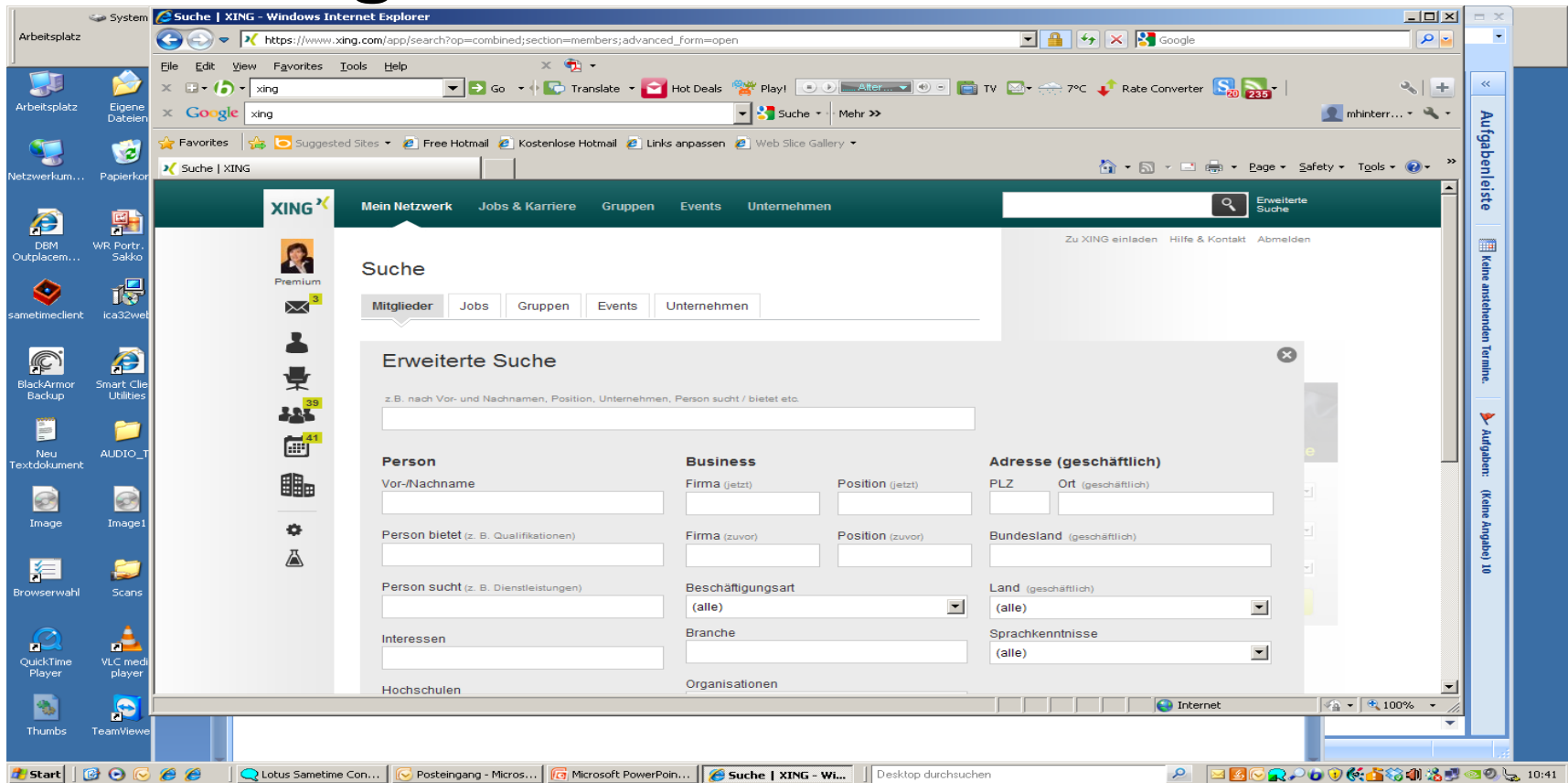
➤ **Personalberater**

➤ **Personalchefs / Unternehmer**

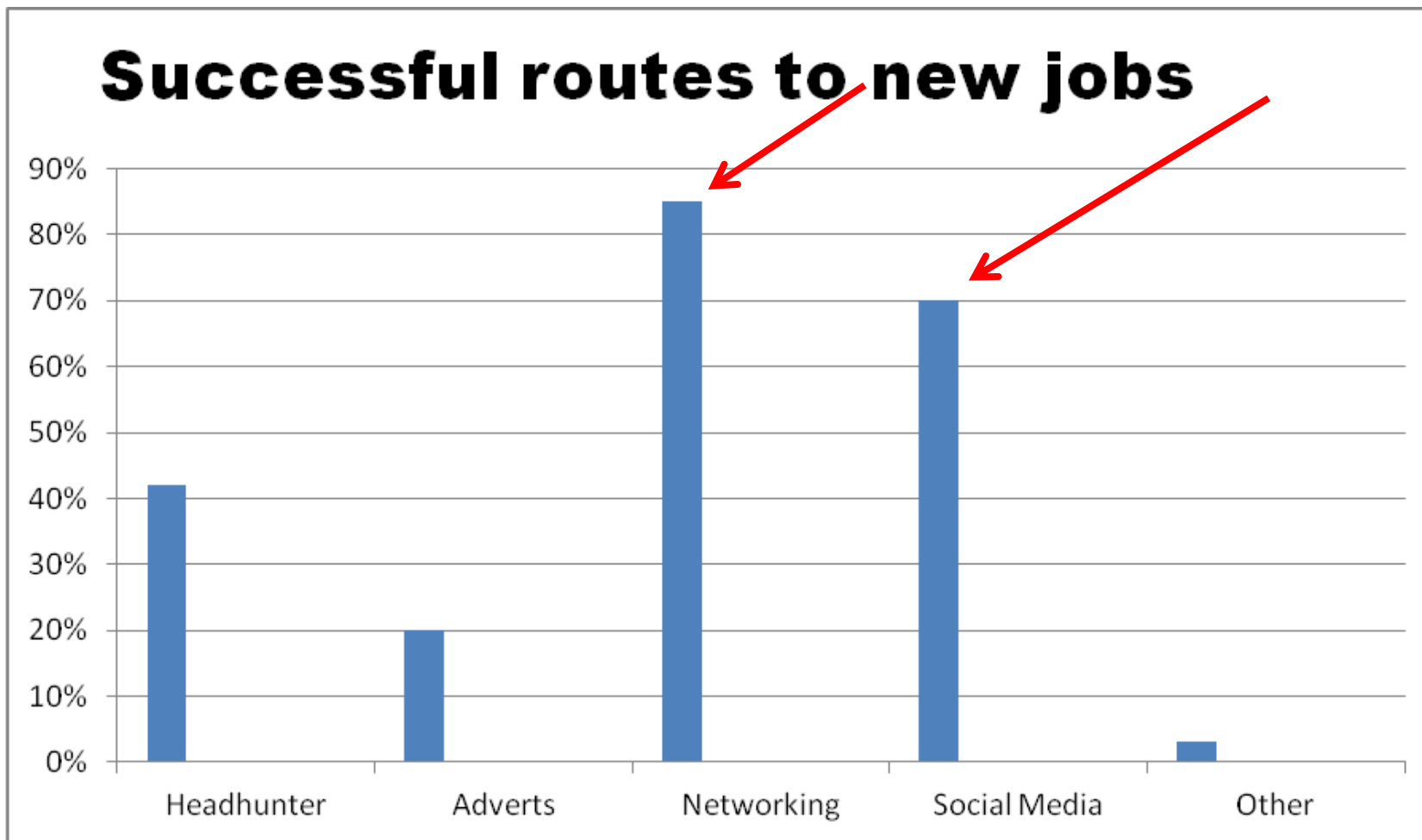


Warum mit Xing zum Traumjob?

Nutzung wie?



Erfolgswahrscheinlichkeit?



Source: Association of Career Firms Europe 2011

Das Profil

- **Professionell**
- **Sympathisch**
- **Interessant**
- **Kompetent**

Das Profil - FOTO



Mein Profil – 3 Ps

Perspektive
(Ich suche..)

Persönlichkeit
(Ich biete.....)

Passion
(Interessen..)

Was ist ein Schlüsselwort?

Wie komme ich dazu?

- **Lebenslauf**
- **Praktikumsnachweis**
Dienstzeugnis
- **Inserate**



Mein Profil - Musterbeispiel

Verwenden Sie Schlüsselwörter

Ich suche:

- Eine Herausforderung in den Bereichen: Vertrieb, Human Resources, Vertriebscontrolling, Firmen und/oder Organisationen mit Optimierungsbedarf in den Bereichen, Vertrieboptimierung, Personalmanagement, Personaleinsatzplanung, Kostenmanagement, Expansion. Unternehmen in denen ich meine Erfahrung und meine Fähigkeiten einbringen kannetc.....

„Über Mich“ Seite

Sie sind einzigartig – zeigen Sie es

- **„die eigene Homepage“**
- **2 A4-Seiten Text**
- **Verlinkung**
- **Schlüsselwörter**

„Über Mich“ Seite

Adobe Acrobat Professional - [Über Mich-Seite MusterPaul Hinner.pdf]

Paul Hinner | XING Page 1 of 2

Paul Hinner
Mag. (Wirtschaftsuniversität Wien)
Marketing
Ihr künftiger Marketingleiter
Wien
Österreich (Karte)
+43-664-6126421

Über mich

Gestatten: Paul Hinner, bekennder Qualitätsfan.

- Mir gefallen Produkte und Lösungen, die gut funktionieren und das Leben erleichtern.
- Meine Leidenschaft gehört der Fokussierung auf die profitablen Segmente.
- Ich begreife die Erfüllung von Kundenbedürfnissen als einen Schlüssel zu Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungen.
- Mein Ziel ist der Wow-Effekt beim Kunden.

Ihnen geht es genauso? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Kundenzufriedenheit ist der Schlüssel zum Erfolg

Wer langfristigen Erfolg anstrebt, darf die Kunden und ihre Wünsche niemals aus den Augen verlieren. Als studierter Betriebswirt mit langjähriger Verkaufs- und Führungserfahrung behalte ich beides stets im Blick: Die Kombination aus Marketingfachwissen und Verkaufspraxis löst nachhaltigen Erfolg und Zufriedenheit aus – im ersten Schritt bei Ihnen als Arbeitgeber, im zweiten Schritt bei Ihren Kunden. In der Zusammenarbeit mit mir profitieren Sie von...

- langjähriger Erfahrung als europaweit tätigen Marketing- und Projektmanager
- Vertrautheit mit der Führung interner und externer Mitarbeiter
- analytischer und systematischer Arbeitsweise
- effizienten und zielgruppenorientierten Lösungen
- extremer Serviceorientierung

Paul Hinner | XING Page 2 of 2

Ich habe Ihr Interesse geweckt? Dann freue ich mich von Ihnen zu hören:

- unter der Telefonnummer +43 664 612 6421
- per E-Mail: paul.hinner@chello.at
- oder über eine Nachricht via Xing

Unter diesen Stichworten möchte ich gefunden werden:

Marketing, Marketing-Consulting, Marketingstrategie, Strategie, International Marketing, Industrie-Marketing, B2B-Marketing, Retail-Marketing, Segmentierung, Marktanalyse, Analyse Kundenbedürfnisse, Marktforschung, Pricing, Verkaufskanal-Entwicklung und Management, Führung von Werbeagenturen, Kommunikation,

Kundenkarten, Kundenbindung, Kundenbindungsprogramme, Loyalitätsprogramme, Tankkarten, Fuhrparkmanagement, PKW Leasing, Schmierstoffe.

B2B Verkauf, B2B-Direktvertrieb, Key Account Management, Erstellen von Europäischen Rahmenverträgen unter englischem Recht, Verkaufsunterlagen.

Projekt Management, Marketing Projekte, Einführung neuer Produkte, Produkteinführung, Produkt Launch, Entwicklung von Web-Services.

Jobs + Karriere

Jobsuche

- **Profil ist darauf ausgerichtet**
- **Präsentation – was zeichnet mich aus?**
- **Von wem will ich gefunden werden?**
- **Profil extern freigeben – auch für Google Suche**

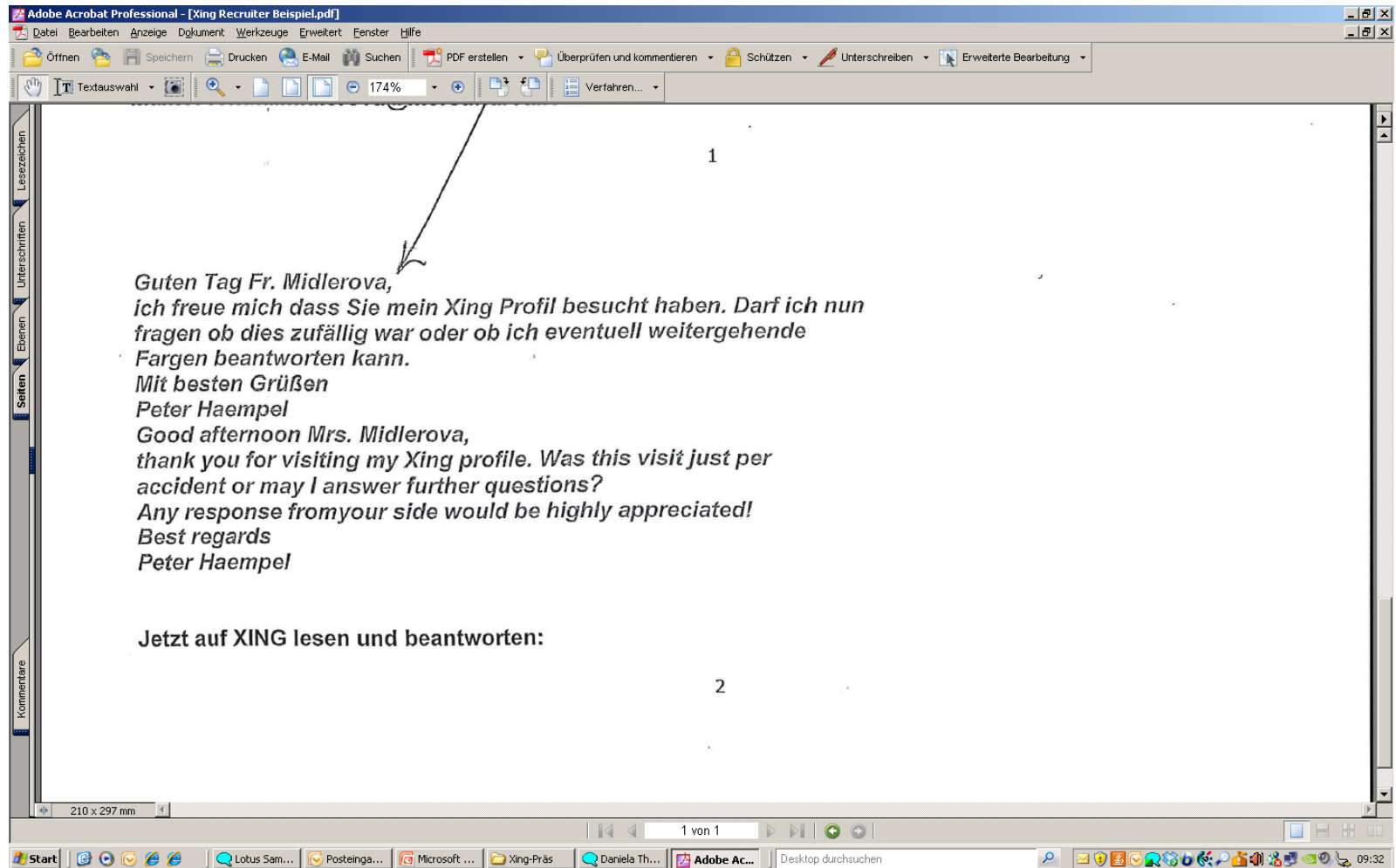
Jobs + Karriere

Recruiting-Beispiel

Recruiter klickt Profil an  **Sie**
fragen nach

Recruiter  **bietet Job an**

Jobs + Karriere



Jobs + Karriere

Relevanz

- **? Nutzung**
- **? Vollständigkeit**
- **? Kontakte**

Was ist der Unterschied zum Lebenslauf!

XING   **Interesse wecken**

Lebenslauf  **detailliert**

Welchen Nutzen bringt es ?

- **als Kontaktdatenbank**
- **machen Sie sich ein Bild von Ihrem Gesprächspartner**
- **Xing erleichtert die Kontaktpflege**
- **Finden neuer Geschäftskontakte**
- **Umgehung von „Gatekeeper“**

Wie ich sicher NICHT gefunden werden!



Kein Profil



Nur PRIVATES



Profil (ohne) Foto

Wie ich sicher NICHT gefunden werde!



Keine Schlüsselwörter



Keine Profilvergabe



„Wunderwuzzi“

Wie ich sicher NICHT gefunden werde!

 **Keine Aktivitäten**

 **Wenig Kontakte**

 **NICHT „up to date“**

Kosten

Premium Mitglied **XING^x**

- **Zugriff zu allen Suchagenden**
- **Kosten per Monat € 6,95**

Mitglied bei **XING^x**

- **Kostenlos**
- **Beschränkter Zugriff**
- **Nach Zufallsgenerator**

Literaturempfehlungen

- *M. Zehmisch*: Business-Networking mit Xing
- *A. Lutz, J. Rumohr*: Xing optimal nutzen
- *A. Lutz*: Praxisbuch Networking
- *W. Hünnekens*: Die Ich-Sender, Das Social Media-Prinzip
- *N. Simon, N. Bernhardt*: Twitter Mit 140 Zeichen zum Web 2.0
- *T. Hahn*: 77 Irrtümer des Networkings... erfolgreich vermeiden
- *H. Sieck*: XING Voll dabei!

Viel Spaß und Erfolg beim Netzwerken

