talent 360

Vertrieb auf Autopilot –
Wie du mit datenbasierten Strategien mehr Kunden & Talente gewinnst

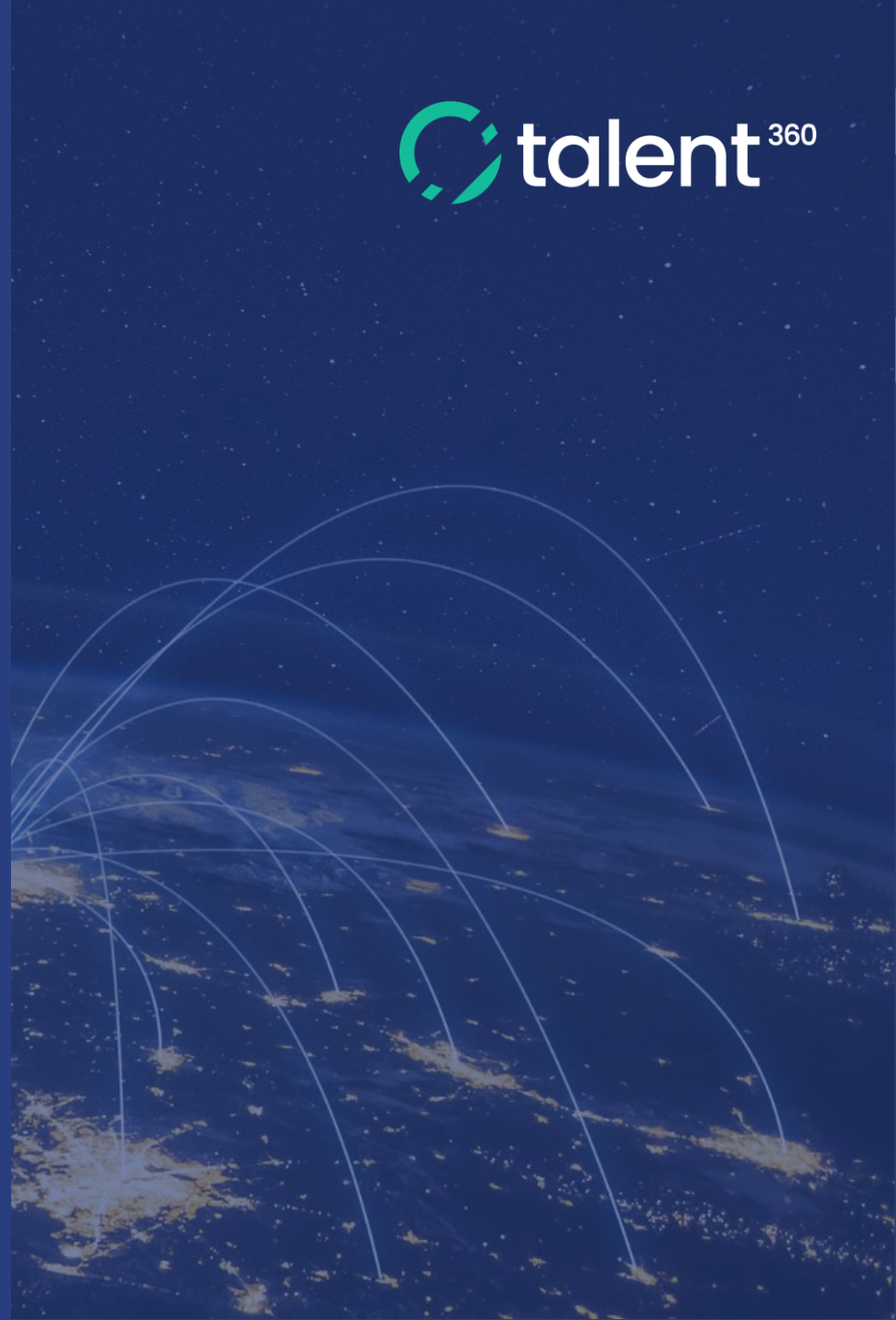
Mehr Umsatz, mehr Bewerber – aber mit weniger Aufwand?

mit Julie Strogusch

Begrüßung & Check:In

- **Impuls 1**
  Signale nutzen
- **Impuls 2**
  Kundenansprache
- **Impuls 3**
  Der richtige Zeitpunkt
- **Impuls 4**
  Automatisierung
- **Impuls 5**
  Wo der Mensch unersetzlich bleibt.

Abschluss & Next Steps



talent 360

Julie Strogusch

Senior Account Executiv
@talent360

talent 360

MENTI

Wann gehst du zufrieden in die Mittagspause?

https://www.menti.com/al2beyhjm93y

Impuls 1

Signale nutzen.
Wie erkennst Du, dass die Ampel auf grün steht?

talent 360

Unsere 5 Anzeichen, dass es einen Personalbedarf gibt:

1. **Stellenanzeigen & index Anzeigedaten**
   viele offene Stellen, spezifische Stellen, wie HR
2. **Presse & Unternehmensnews**
   z.B. Restrukturierung, Expansion, neue Standorte
3. **Mitarbeiter"bewegungen"**
   Hohe Fluktuation, neue HR, Finance oder Einkaufsleitung
4. **Branchen-Trends**
   Wer baut auf? Saisonale Peaks identifizieren
5. **Eigene Kontakte & Bestandskunden**
   Wen hab ich schon 6 Monate nicht mehr angerufen?
   Wer hat lange nicht mehr gesucht?

Impuls 1 | Reflexion & Austausch

1. Welches Signal nutzt du bereits regelmäßig?
2. Was hattest du bisher nicht auf dem Schirm?
3. Was fällt dir bei der Nutzung von Signalen schwer?
4. Was wirst du in den nächsten 2 Wochen beobachten/ausprobieren/machen?

Jeder Teilnehmer schreibt für sich eine Erkenntnis & eine konkrete Maßnahme auf.

1. Welches Signal war für dich neu?
2. Wie kannst du es in deinem Vertrieb nutzen?
3. Gibt es Signale, die du bisher ignoriert hast? Warum?
4. Wie kannst du deine bestehenden Datenquellen besser nutzen?

Impuls 2

talent 360

Kundenansprache.
Wie Du Türen öffnest, statt abgewiesen zu werden.

Der generische Copy-Paste-Pitch

„Hallo Herr/Frau [falscher Name], wir bieten Ihnen Top-Kandidaten für jede Branche. Lassen Sie uns telefonieren!“

Keine Relevanz
Keinen persönlichen Bezug
Direkt aggressives Call-to-Action

Die Instant-Verkaufsattacke

„Guten Tag, ich bin [Name] von [Firma]. Ich will Ihnen helfen, Ihre Probleme zu lösen. Wann passt es Ihnen für einen Termin?“

Kein Beweis für Mehrwert, Kunde fühlt sich direkt überfahren.

Der aggressive Nachfass-Terror

„Hallo Herr/Frau X, ich hatte Ihnen letzte Woche geschrieben. Warum haben Sie noch nicht geantwortet? Lassen Sie uns doch direkt sprechen.“

Kunden fühlen sich bedrängt, keine inhaltliche Relevanz, sondern Druckaufbau.

talent 360

Unsere 3 Tipps für die erfolgreiche Kunden-ansprache:

Signale nutzen

Direkter Bezug auf den Bedarf des Kunden

„Ich habe gesehen, dass Sie aktuell nach [Jobtitel] suchen – wir haben in diesem Bereich qualifizierte Kandidaten."

Richtiger Kanal

Wo ist der Kunde am besten erreichbar?

Erstkontakt per E-Mail/LinkedIn statt unaufgefordert anzurufen. **Follow-up per Telefon**, bei Signal von Interesse. **Voice Messages** mit Sinn und Verstand

Richtiger Ton & Stil

Authentisch, nicht pushy, wertschätzend

Kein Hardcore-Sales, sondern **beratender Stil.**
Freundliche Kürze statt überladener Nachrichten
Vermeidung von Standardfloskeln

Impuls 2 | Reflexion & Austausch

1. Wie sprichst du Kunden bisher an?
2. Was hat bei dir immer gut geklappt?
3. Was hat nie geklappt?
4. Was willst du ausprobieren?

Jeder Teilnehmer schreibt für sich eine Erkenntnis & eine konkrete Maßnahme auf.

1. Welche Methoden haben für euch funktioniert?
2. Welche Fehler habt ihr früher gemacht –
3. und was habt ihr daraus gelernt?
4. Gibt es eine Strategie, die ihr ab jetzt ausprobieren wollt?

Impuls 3

talent360

Der richtige Zeitpunkt.
Kunden mit den passenden Bewerbern bespielen.

Reaktiv oder proaktiv?
So erfolgreich geht Vertrieb heute.

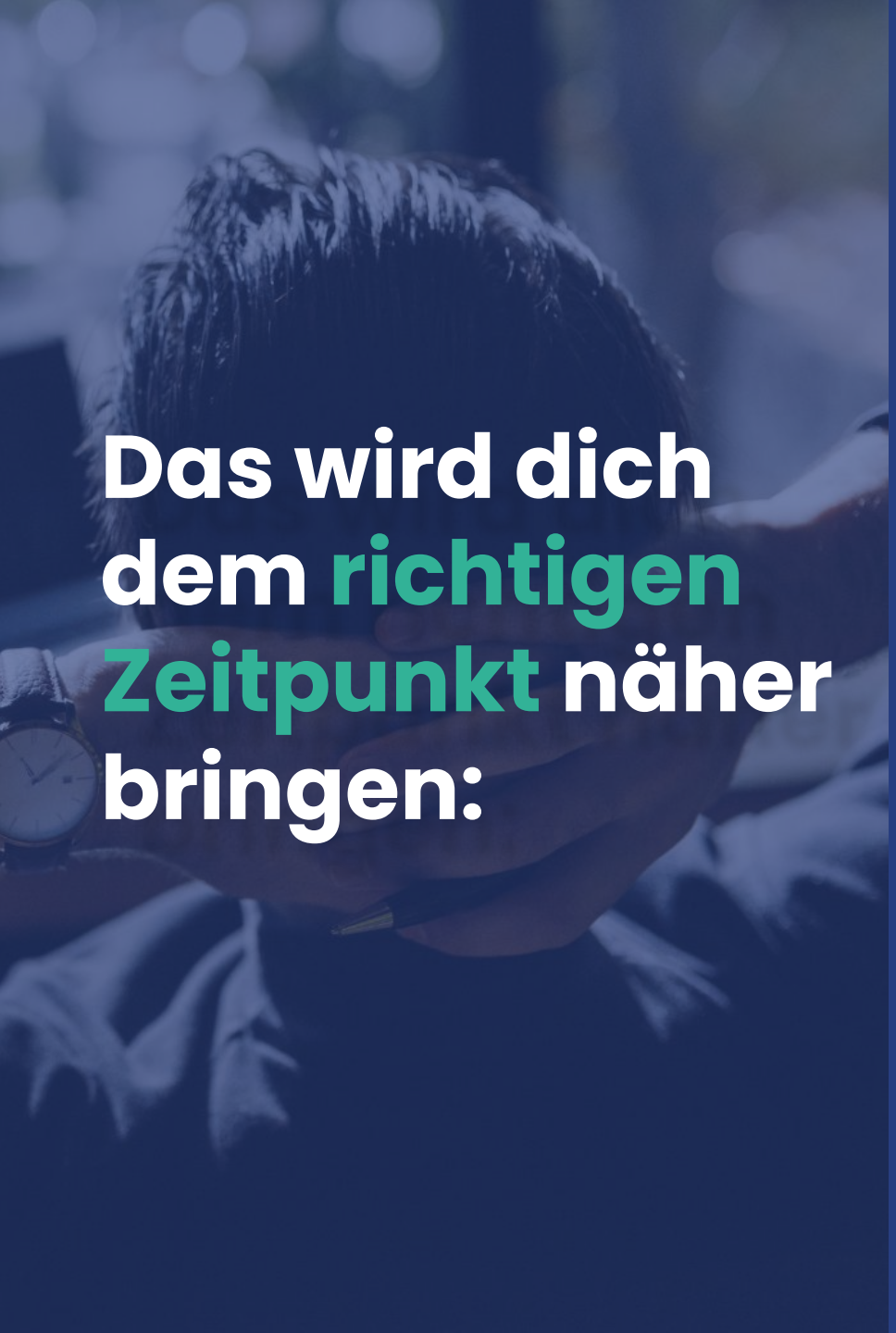
index Anzeigendaten

Erhalte Insights in Echtzeit

JOBS

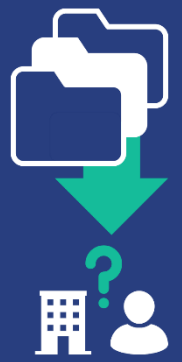
Erhalte passende Matchings in Sekunden

Führe Kundenansprache zum perfekten Zeitpunkt



Das wird dich dem richtigen Zeitpunkt näher bringen:

1



Nutze deine Daten um schnell zu wissen, welcher Kunde, wen sucht.

2

Behalte den Überblick über deine Bewerber und prüfe immer als erstes, auf welche Position dieser direkt passt.

3

Nutze Tools um die Daten schnell, automatisiert und einfach zu speichern und mit vorhandenen Daten zu matchen.

Impuls 3 | Reflexion & Austausch

1. Wie behältst du den Überblick darüber, welcher Bewerber zu deinen potenziellen Kunden/Kunden passt
2. Welche Erfahrungen hast du mit dieser Strategie gemacht?
3. Was könntest du anders machen, um noch gezielter passende Kandidaten an den richtigen Stellen zu platzieren?

Jeder Teilnehmer schreibt für sich eine Erkenntnis & eine konkrete Maßnahme auf.

1. Welche Methode nutzt du aktuell, um deine Kandidaten mit den richtigen Kunden zu matchen?
2. Hast du schon mal erlebt, dass ein Kunde dich abgelehnt hat – und dann doch interessiert war, sobald du einen passenden Bewerber hattest?
3. Wie kannst du deine Matching-Strategie effizienter machen?

Impuls 4

talent 360

Smarte Automatisierung. **Was wirklich Sinn macht.**

Unsere 4 Leitplanken für smarte Automati-sierung

talent 360

1. Wenn es repetitiv ist, kann es automatisiert werden.
2. Wenn es datenbasiert ist, kann KI unterstützen.
3. Wenn es die Geschwindigkeit erhöht, ohne die Qualität zu verringern.
4. Wenn der erste Schritt automatisiert werden kann, um dann persönlich nachzufassen.

Impuls 4 | Reflexion & Austausch

1. Welche Schritte in eurem Vertriebsprozess kosten euch am meisten Zeit?
2. Welche dieser Schritte könnte eine Automatisierung abnehmen
3. Was automatisiert ihr schon – und funktioniert das gut?
4. Was wollt ihr in den nächsten 2 Wochen ausprobieren?

Jeder Teilnehmer schreibt für sich eine Erkenntnis & eine konkrete Maßnahme auf.

1. Was funktioniert bei euch schon gut?
2. Wo habt ihr bisher gezögert, Automatisierung einzusetzen – und warum?
3. Welche Prozesse würdet ihr am liebsten sofort automatisieren?

Impuls 5

Wo der Mensch unersetzlich bleibt.
Die Grenzen der Automatisierung.

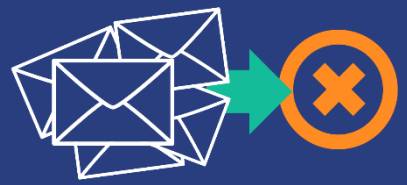
Unsere 3 Grundsätze für mehr Menschlichkeit

talent 360

1

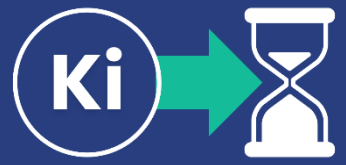
Dein Gegenüber möchte sich gesehen fühlen - entscheide, ab welchen Punkt es zu unpersönlich ist.

2



Niemand mag Spam – ja es ist z.B. möglich 1000 Mails in wenigen Sekunden zu verschicken – mittelfristig werden Menschen sich aber von dir genervt fühlen.

3



Vertrauen baut sich über den zuverlässigen Austausch auf. Nutze KI, um dir Arbeit abzunehmen, um mehr Zeit für den Austausch zu haben.

Impuls 5 | Reflexion & Austausch

1. Welche Aufgaben in eurem Vertriebs- oder Recruiting-Prozess würdet ihr gerne an eine KI abgeben?
2. Welche Aufgaben würdet ihr niemals an eine KI abgeben?
3. Wo möchtet ihr in den nächsten 2 Wochen mehr Menschlichkeit in eure Prozesse einbringen?

Jeder Teilnehmer schreibt für sich eine Erkenntnis & eine konkrete Maßnahme auf.

1. Welche Erfahrungen habt ihr mit der Automatisierung von Prozessen gemacht?
2. In welchen Situationen habt ihr festgestellt, dass der persönliche Kontakt entscheidend war?
3. Wie könnt ihr sicherstellen, dass trotz Automatisierung die menschliche Note erhalten bleibt?

talent 360

MENTI

Was ist euer größtes AHA-Erlebnis aus diesem Workshop?

https://www.menti.com/al2beyhjm93y

talent 360

www.talent360.io

Jetzt gemeinsam starten

Sales | Recruiting | Marketing