

Manpower modernisiert die Vertriebsstrategie und erzielt dank LinkedIn Sales Navigator bessere Ergebnisse



ÜBER MANPOWER FRANCE

700 Zeitarbeitsfirmen und mehr als 3.900 festangestellte Mitarbeiter:innen | 80.000 Leiharbeiter:innen im täglichen Einsatz | 21.500 Einstellungen mit unbefristeten oder befristeten Verträgen pro Jahr | Zuverlässiger Partner für 40.000 Unternehmen – von lokalen KMU bis zu internationalen Konzernen



„LinkedIn Sales Navigator ist die Go-to-Lösung für moderne Vertriebsprofis. Es gibt für uns keine Alternative.“

[Elsa Amouzgar](#)

Sales and Customer Marketing Director, Manpower France und Mitglied des Management Committee von Manpower France

Fünf strategische Herausforderungen

Um seine führende Marktposition zu behaupten, musste Manpower eine Reihe von Herausforderungen meistern.

- Identifizieren relevanter Personen für eine noch effektivere Ansprache
- Umstellung von reinem Vertrieb auf personalisierte Beratung, bei der jede Kundeninteraktion Mehrwert schafft
- Strukturieren und Antizipieren von Kundenbedürfnissen, um effizienter zu werden und sich in einem wettbewerbsintensiven Markt ein Alleinstellungsmerkmal zu verschaffen
- Stärkung der internen Zusammenarbeit durch Förderung von Cross-Selling zwischen den drei Marken Manpower, Experis und Talent Solutions
- Effizientes Management großer Portfolios mit bis zu 350 Geschäftskontakten pro Vertriebsprofi

Lösung: Ein Programm, das fünf zentrale Punkte umfasst

- **Volle Unterstützung auf Managementebene:** Führungskräfte fördern die Transformation des Vertriebs aktiv, um die Nutzung des Tools auf allen Ebenen sicherzustellen.
- **Schrittweise Implementierung:** Manpower begann mit 130 Lizenzen im Jahr 2018. 2024 lag die Zahl der aktiven User:innen bereits bei 270.
- **Schulung und Support:** Um die Nutzung des Tools zu optimieren, bietet Manpower verschiedene Weiterbildungsmaßnahmen an: Masterclasses, Webinare, Schulungen sowie den internen Newsletter „Sales Indicators“, der über Best Practises informiert und Feedback aus anderen Teams teilt.
- **Fokussierung auf die wichtigsten Funktionen:** Manpower nutzt Sales Navigator strategisch:
 - Gezielte Ansprache relevanter Unternehmen und Kontakte mithilfe von **Relationship Explorer**
 - Zuordnung von Accounts mithilfe der **Account-Planung**, um Geschäftsmöglichkeiten zu sichern und sich einen Überblick über alle relevanten Kaufentscheider:innen zu verschaffen
 - Nutzung strategischer Informationen über wichtige Accounts mithilfe **Account IQ**, um effizientere und strukturierte Kundengespräche zu führen
 - Personalisierte Nachrichten, einschließlich **InMail** und **Smart Links**, die Vertriebsteams helfen, sich von der Masse abzuheben
- **Mitarbeitermotivation:** Ein Netzwerk interner „Champions“ teilt Erfolge und motiviert die Mitarbeiter:innen durch regelmäßige Herausforderungen und Feedback.



„LinkedIn Sales Navigator ist entscheidend für den Unternehmenserfolg. Unsere Teams können sich wieder auf das Wesentliche konzentrieren: den Kundenkontakt und das Identifizieren von Opportunities.“

Patrice Cailliard

Customer Marketing Director, Manpower France

243 Std.

sparen aktive User:innen
pro Woche.

16,3 Tsd.

neue Prospects
im Jahr 2024 identifiziert.

Ergebnisse: Gesteigerte Vertriebsperformance

- **Größere Pipeline:** 16.300 neue Prospects im Jahr 2024 identifiziert
- **Zeitersparnis:** Durchschnittlich 1 Stunde pro Woche und User:in durch Automatisierung zeitaufwendiger Aufgaben bei Portfolios mit bis zu 350 Accounts (insgesamt 243 Stunden Zeitersparnis pro Woche über alle Sales Navigator-User:innen hinweg).
- **Breiter Einsatz:** 70 % der User:innen greifen regelmäßig auf LinkedIn Sales Navigator zu, um ihre Effizienz zu steigern.
- **Mehr Ansprechpersonen:** Manpower kontaktiert strategische Entscheidungsträger:innen wie CFOs, CSR-Manager:innen oder Directors of Operations.

Blick in die Zukunft: KI und Innovation

Der Vertrieb von Manpower entwickelt sich kontinuierlich weiter, auch dank der technologischen Innovation von LinkedIn Sales Navigator.

Die Integration von KI-basierten Funktionen wie Account IQ eröffnet dem Unternehmen neue Möglichkeiten, seine Effizienz zu steigern und strategische Ansätze zu optimieren.

- Mehr Personalisierung durch KI-Empfehlungen
- Prozesse mithilfe des Feedbacks interner Champions optimieren
- Gezielte Unterstützung der Teams, um die Nutzung zu fördern und die Performance zu steigern



„Mit LinkedIn Sales Navigator haben wir unsere Teams in die Lage versetzt, strategischer und differenzierter vorzugehen. Das Tool verwandelt das Prospecting zu einem echten Wachstumsmotor und hilft uns, die Bedürfnisse unserer Kunden präzise zu ermitteln.“

Elsa Amouzgar

Sales and Customer Marketing Director, Manpower France und Mitglied des Management Committee von Manpower France