

Mit dem Wachstum Schritt halten – dank LinkedIn Sales Navigator

Personio



„Mit dem Sales Navigator sind wir schneller, effizienter und unsere Kontaktanfragen für unsere Kund:innen relevanter. Das macht den entscheidenden Unterschied.“



Sebastian Klausen
Senior Sales Development Representative
Personio SE & Co.KG

Sitz	Deutschland
Beschäftigte	1.800 Mitarbeitende
Branche	Technologie



Die Herausforderung Schnelles Wachstum, große Ziele

Personio ist ein HR-Tech-Unternehmen mit rasantem Erfolg. 2015 in München gegründet, entwickelt das Unternehmen eine Software für HR-Management-Prozesse. Von der Stellenausschreibung über Onboarding, Zeiterfassung, Lohnabrechnung, Reporting bis zum Offboarding – die All-in-One HR Software verschafft durch ihre intuitive Handhabung und die Automatisierung von Prozessen, die Produktivität im ganzen Unternehmen zu erhöhen. Mit seinem Produkt richtet sich Personio an kleine und mittelständische Unternehmen mit 10 bis 2000 Mitarbeitenden, bei denen im Bereich Digitalisierung immer noch viel ungenutztes Potenzial schlummert. 2022 gehörte Personio auch zu den LinkedIn Top Startups.

Personio bedient 10.000 Kund:innen in ganz Europa und beschäftigt mittlerweile 1.800 Mitarbeitende an acht Standorten. Das Tech-Unternehmen wurde zuletzt auf rund 8,5 Milliarden Dollar bewertet – und ist damit eines der wertvollsten Startups Europas.

Der starke Wachstumskurs des Unternehmens stellt auch den Vertrieb vor eine spannende Herausforderung.. Veränderte Kundenerwartungen, neue Arbeitsmodelle und nicht zuletzt die pandemiebedingten Herausforderungen haben dazu geführt, dass auch bei Personio schnell klar war: In der neuen Arbeitswelt eröffnen sich neue Möglichkeiten, die über die klassischen Vertriebsstrategien hinausgehen.

Auch die internationale Ausrichtung des Anbieters von Personalsoftware verstärkte die Suche nach einer schlanken, effizienten und internationalen Lösungen, die es den Vertriebsprofis von Personio einfach macht, potenzielle Kund:innen ausfindig zu machen und auf dem richtigen Weg zu kontaktieren.





Die Lösung

Höchste Datenqualität, effizient und international einsetzbar: der LinkedIn Sales Navigator

Das Sales-Team von Personio nutzt den LinkedIn Sales Navigator seit 2020 als digitale Unterstützung. Dabei gelang die Transformation hin zu digitalen Sales-Ansätzen vergleichsweise schnell. Auch, weil beim Software-Startup Personio eine Unternehmenskultur vorherrscht, die Wandel als Chance wahrnimmt, sagt Sebastian Klausen, der seit 2020 mit an Bord ist: „Hier arbeiten viele junge Menschen, die bisher überhaupt nicht mit Excel-Listen oder veralteten Books of Businesses gearbeitet haben. Unser Team ist offen für Neues und hat keine Berührungsgängste mit digitalen Anwendungen.“

1,3-fach

erhöht sich die Größe des Deals, wenn es in einem Vertriebszyklus eine oder mehr Aktivitäten im LinkedIn Sales Navigator gab*

2,1-fach

erhöht sich die Größe des Deals, wenn es in einem Vertriebszyklus 5 oder mehr Aktivitäten im LinkedIn Sales Navigator gab*

2,9-fach

erhöht sich die Größe des Deals, wenn es in einem Vertriebszyklus 10 oder mehr Aktivitäten im LinkedIn Sales Navigator gab*

*basierend auf dem Zeitraum Oktober 2022 bis Oktober 2023

Bei Personio hat jedes Mitglied des Sales-Teams in ganz Europa einen eigenen Zugang zum LinkedIn Sales Navigator. Damit liegt die Abdeckung durch den

Sales-Navigator bei 100 Prozent. Das Sales-Enablement Team stellt mit Kursen für Newcomer und monatlichen Live-Sessions sicher, dass alle immer über die neuesten Features des Sales Navigators informiert werden und so das Beste aus dem Tool herausholen können.

„Menschen kaufen von Menschen. Mehr denn je halte ich daher einen partnerschaftlichen Ansatz im Vertrieb für enorm wichtig.“



Geraldine MacCarthy
Chief Revenue Officer
Personio SE & Co.KG

Als Senior Sales Development Representative nutzt Sebastian Klausen das Tool bei seiner täglichen Arbeit. Kennengelernt hat er den Sales Navigator selbst erst mit seinem Jobstart bei Personio – und erkannte, welches Potenzial darin steckt: „Die ersten Erfolge haben mich schnell überzeugt. Um Jobwechsler zu identifizieren oder auch um den richtigen Zeitpunkt zu Kontaktaufnahme zu identifizieren: Mit dem Sales Navigator sind wir schneller, effizienter und unsere Kontaktanfragen für unsere Kund:innen relevanter. Das macht den entscheidenden Unterschied.“





Die Ergebnisse

Gezielte Nutzung für bessere Ergebnisse – und für die Stärkung eines persönlichen Vertriebs

Fragt man Klausen nach seinem Lieblingsfeature, nennt er „Saved Searches“. Mit gespeicherten Suchen können Nutzer:innen ihre Suchkriterien, einschließlich Stichworten und Filtereinstellungen, speichern, sodass sie die Suche jederzeit schnell erneut ausführen können. Sobald eine Suche gespeichert ist, erhalten die Anwender:innen E-Mail-Benachrichtigungen, wenn neue Personen oder Konten den gespeicherten Suchkriterien entsprechen. Die Suche ist ein zentraler Bestandteil der Sales Navigator-Erfahrung. „Wir wollen nicht irgendwelche Unternehmen anschreiben, sondern potenzielle Kund:innen finden, die wirklich Bedarf an unseren Angeboten haben.“

500.000

Suchvorgänge haben Vertriebsprofis mithilfe des Sales Navigators durchgeführt (mehr als 2.000 pro Sales-Mitarbeitenden)

200.000

Leads wurden mithilfe des LinkedIn Sales Navigator neu generiert

100 %

erhöht sich die Größe des Deals, wenn es in einem Vertriebszyklus eine oder mehr Aktivitäten im LinkedIn Sales Navigator gab*

*basierend auf dem Zeitraum Oktober 2022 bis Oktober 2023

Auch Geraldine MacCarthy, Chief Revenue Officer bei Personio, pflichtet dem bei: „Menschen kaufen von Menschen. Das zeigt sich auch in der Zusammenarbeit mit Kund:innen, die sich beispielsweise nach einem Arbeitgeberwechsel wieder an uns wenden. Mehr denn je halte ich daher einen partnerschaftlichen Ansatz im Vertrieb für enorm wichtig.“

Außerdem ist der Sales Navigator bei Personio an das eigene CRM-System angebunden. So bleiben Informationen über Accounts, Leads und Prospects immer auf dem aktuellen Stand und können innerhalb des Sales-Teams einfach ausgetauscht werden. „Das macht den gesamten Prozess schneller und reibungsloser und unsere Mitarbeitenden können sich auf die tiefen, langfristigen Beziehungen konzentrieren, die uns bei Personio so wichtig sind“, ergänzt MacCarthy.

Dass also der menschliche Aspekt nicht verloren geht, sondern dank des Sales Navigators noch verstärkt wird, bestätigt auch Klausen: „Ich bekomme jetzt beispielsweise Anfragen über LinkedIn von interessierten Personen, ob man sich auf einer Personal-Messe sehen kann.“

Klasse statt Masse

Mit der Nutzung des Sales Navigators ist der entscheidende Wechsel von Quantität zu Qualität gelungen, hält Klausen fest: „Wir können gezielter suchen und so passende Prospects und Businessmöglichkeiten identifizieren. Statt Masse setzen wir so auf Klasse. Das bringt die Conversion Rates nach oben.“

Dabei spielt auch die hohe Datenqualität eine wichtige Rolle. Weil der LinkedIn Sales Navigator nur auf Informationen zurückgreift, die LinkedIn-Mitglieder selbst in ihren Profilen zur Verfügung stellen, sind die Informationen verlässlich und aktuell. „Häufig kommt es auf eine entscheidende Person an, ob ein Deal zustande kommt oder nicht. Mit dem Sales Navigator richten wir unsere Ressourcen auf die passendsten Ansprechpersonen.“

Die Erfolge können sich sehen lassen. „Dass meine eigene Performance so möglich ist, habe ich sicherlich auch dem Sales Navigator zu verdanken“, resümiert Klausen. Und mit der Nutzung des Sales Navigators übertrifft nicht nur er regelmäßig seine eigenen Zielvorgaben. Auch andere Kolleg:innen nutzen das Tool immer häufiger und entdecken neue Funktionen. „Ich bin sicher, dass der Wagen gerade erst ins Rollen gekommen ist“, sagt Klausen mit Blick auf die steigenden Nutzerzahlen von LinkedIn in der DACH-Region. „Dazu tragen sowohl das Bewusstsein für digitale Prozesse auf Kundenseite als auch die fortschreitende Digitalisierung der Unternehmen bei.“