



Ihr Leitfaden für ein professionelles internationales LinkedIn-Profil

Sie sind selbständiger Berater, Führungskraft oder Angestellter und

- suchen neue Kunden?
- befinden sich auf Jobsuche?
- möchten im Internet von Kunden und Geschäftspartnern gefunden werden?
- möchten international bekannter werden?

Ein professionell eingerichtetes LinkedIn-Profil kann Ihnen beim Erreichen dieser Ziele behilflich sein!

LinkedIn wird auch in Deutschland immer populärer, die Zahlen wachsen stetig. Weltweit zählt das Netzwerk 467 Millionen Mitglieder, in Europa sind es bereits 90 Millionen und in Region DACH bereits über 9 Millionen Mitglieder.

Daher ist jetzt der beste Zeitpunkt, Ihr Profil einzurichten und sich aktiver einzubringen. Vielleicht fehlen noch einige Bereiche oder Sie sind unsicher, welche Begriffe am besten genutzt werden sollten?

Dieses Dokument wird Ihnen helfen, diese zu identifizieren und Ihr Profil so auszufüllen, dass es auffällt und Ihnen neue wertvolle Kontakte bringt.

Wussten Sie schon?

Mit Hilfe Ihres LinkedIn-Profiles können Sie über Suchmaschinen wie Google, Bing oder Yahoo gefunden werden. Wenn nach Ihnen gesucht wird, wird Ihr LinkedIn-Profil eines der oberen Suchergebnisse sein. Durch diesen ersten Eindruck bekommen potentielle Geschäftspartner, Recruiter, Fremde oder alte Studien-Freunde einen schnellen Eindruck von Ihnen und Ihrer beruflichen Tätigkeit.

Machen Sie das Beste aus Ihrem Profil!



Friederike Gonzalez Schmitz

Inhaltsverzeichnis

In 10 Schritten zum perfekten internationalen Profil:

1. Profil-Foto hinzufügen_____	Seite 3
2. Kontaktinformationen eintragen_____	Seite 3
3. Kurz-Url (Vanity Url) anlegen_____	Seite 4
4. Aussagekräftige Überschrift formulieren_____	Seite 5
5. Zusammenfassung erstellen_____	Seite 5
6. Berufserfahrung ausfüllen_____	Seite 7
7. Projekte hinzufügen_____	Seite 7
8. Mehrsprachiges Profil anlegen_____	Seite 8
9. Kenntnisse und Bestätigungen anlegen_____	Seite 9
10. Medien hinzufügen_____	Seite 11
Tipps zu den Privatsphäre-Einstellungen_____	Seite 12
Über Friederike Gonzalez Schmitz_____	Seite 14

1) Mehr Netzwerk-Erfolg durch ein Profil-Foto

Laut LinkedIn bekommen Sie 21 x mehr Besuche auf Ihr Profil, wenn Sie ein Foto hinzufügen. Entsprechend steigern Sie auch Ihre Chance, Kontaktanfragen zu erhalten bzw. Ihre Anfragen bestätigt zu bekommen. Da es sich bei LinkedIn um ein rein berufliches Netzwerk handelt, achten sie auf ein seriöses Business-Foto und lassen Sie es immer von einem Profi-Fotografen machen.

Darauf sollten Sie achten:

- Wählen Sie ein Foto vor einem hellen Hintergrund.
- Beachten Sie, dass das Bild, seitdem das Design auf LinkedIn umgestellt worden ist, rund dargestellt wird.
- Die maximale Dateigröße beträgt 8 MB. Die Pixelgröße beträgt 400 x 400. Es sollte sich um eine PNG-, JPEG- oder GIF-Datei handeln. Weitere Informationen zu den Bild-Spezifikationen erhalten Sie hier im [Hilfereich](#).
- Tragen Sie Business-Kleidung bzw. Kleidung, die zu Ihnen und Ihrem Job passt.
- Fotos von Partys, mit Gläsern in der Hand, mit Kopfbedeckungen oder vor einem unruhigen Hintergrund eignen sich nicht für LinkedIn.

2) Stellen Sie Kontaktinformationen zur Verfügung

Der obere Bereich Ihres LinkedIn-Profiles ist wie eine Visitenkarte. Diese lebt von Kontaktinformationen und sollte entsprechend ausgefüllt werden. Nicht alles ist für jeden sichtbar. LinkedIn unterscheidet hierbei wie folgt:

Kontakt-Details: Sichtbar für Ihre Kontakte

- E-Mail-Adresse
- Instant Messaging
- Telefonnummer
- Adresse

Kontakt-Details: Sichtbar für alle auf LinkedIn

- Wenn vorhanden, Ihr Twitter-Account
- Link zu Ihrer Unternehmens-Webseite

- Link zu Ihrem Blog
- Weitere Möglichkeiten sind Portfolio, RSS-Feed und persönliche Webseite

Schreiben Sie in Ihre Zusammenfassung mindestens eine Kontaktinformation wie z.B. Ihre Mailadresse oder Telefonnummer, so dass Sie schnell und ohne Hindernisse kontaktiert werden können.

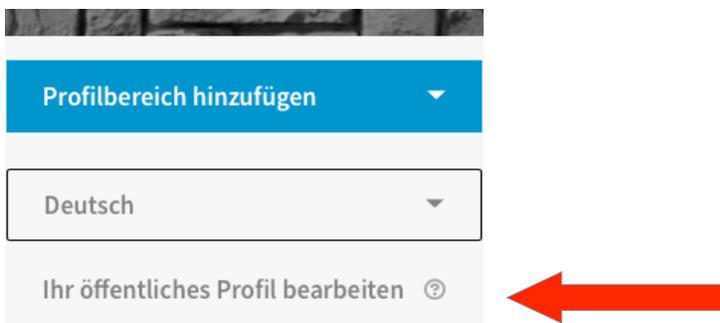
3) Besseres Ranking mit einem Kurz-Link

Wenn Sie Ihr LinkedIn-Profil über Ihre E-Mail-Signatur bewerben, schaut es ordentlicher und professioneller aus, wenn Sie eine Kurz-Url angelegt haben. Man kann sie sich leichter merken. Ein eventuell bedeutender Vorteil ist es, dass Ihnen Ihre Kurz-Url hilft, im Google-Ranking weiter oben angezeigt zu werden.

Die angepasste Url kann 5-30 Buchstaben oder Zahlen enthalten und sie darf innerhalb von 180 Tagen bis zu 5 Mal geändert werden.

So geht's: So richten Sie den Kurz-Link ein:

1. Klicken Sie rechts im Profil auf den Bereich „Ihr öffentliches Profil bearbeiten“.



2. Ein neues Fenster öffnet sich und wenn Sie auf das Stift-Symbol klicken, können Sie einen kürzeren Namen oder Titel eingeben.

URL für öffentliches Profil bearbeiten

Unterstreichen Sie Ihre persönliche Marke, indem Sie eine eigene URL für Ihr öffentliches LinkedIn Profil erstellen.

www.linkedin.com/in/friederikegonzalez  

3. Speichern und schon ist Ihre Vanity- bzw. Kurz-Url angelegt.

Tippen Sie alle Texte vorab in ein Word-Dokument und lassen Sie eine Rechtschreibprüfung durchführen, bevor Sie den Text auf LinkedIn posten! Die Qualität der Texte sollte Ihnen am Herzen liegen.

4) Machen Sie mit einer aussagekräftigen Überschrift/ Profil-Slogan auf sich aufmerksam

Nutzen Sie Key-Wörter in der Überschrift. Wenn Sie von Kunden und Geschäftspartnern gefunden werden wollen, dann sollte dies über die Suchbegriffe, die Ihre Expertise ausdrücken, geschehen. Überlegen Sie, in welchem Bereich Sie Experte sind und mit welchen Begriffen Sie diesen Status am besten beschreiben können. Diese Schlagwörter sollten auch diejenigen sein, die ein Recruiter oder Geschäftsmann in die erweiterte Suche tippen würde.

Sie haben dafür 120 Zeichen Platz und können ruhig mit mehreren Begriffen und branchenspezifischen Keywörtern arbeiten.

Viele gebräuchliche Überschriften wie z.B. freiberuflicher Unternehmensberater, Account Manager oder Gründer wirken austauschbar und werden mit Sicherheit häufig einfach weitergeklickt. Ihre Überschrift sollte Auskunft über Ihre Tätigkeit geben, Spannung aufbauen und dazu einladen, dass man Ihr Profil anklickt und näher ansieht.

Für eine interessante Überschrift können Sie verschiedene Ansätze, wie z.B. die beiden hier vorgeschlagenen, wählen.

- 1) **Überschrift aus Key-Wörtern**
Social-Media-Berater für den Mittelstand/ Redner/ Trainer
- 2) **Überschrift aus einem Statement**
„Beschleunigen Sie Ihre Expansion“
Sparen Sie Zeit mit der X,Y-Methode

5) Der Kern Ihres LinkedIn-Profiles: die Zusammenfassung

LinkedIn funktioniert wie eine Suchmaschine. Mit Hilfe der erweiterten Suche erhält man genauere Ergebnisse, als wenn man die Begriffe in Google oder Bing eingibt. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass Ihr Profil auch die richtigen Key-Wörter enthält, damit Sie von anderen gefunden werden können. Je spezifischer Sie vorgehen, desto genauer werden

die Suchergebnisse sein. Der LinkedIn-Such-Algorithmus basiert auf verschiedenen Faktoren, einer davon ist die richtige Auswahl und geschickte Nutzung der Key-Wörter. Diese sollten im Profil an verschiedenen Stellen auftauchen: In der Zusammenfassung, in der Überschrift, im Bereich Berufserfahrung und in Ihren Fähigkeiten.

So finden Sie Ihre Key-Wörter!

Notieren Sie ca. 8-12 Fachbegriffe, welche Sie verwenden, um sich und Ihre Tätigkeit zu beschreiben. Welche Wörter verwenden Sie in Ihrem Elevator-Pitch? Lassen Sie sich auch von den Keywörtern aus aktuellen Stellenausschreibungen zu ähnlichen Jobs wie Ihrem, inspirieren. Ein weiterer Weg ist es, ähnliche Profile auf LinkedIn anzuschauen. Basierend auf diesen Informationen erstellen Sie Ihre Key-Wort-Liste für Ihr LinkedIn-Profil.

Von Zeit zu Zeit werden im Internet auch die Begriffe veröffentlicht, welche auf LinkedIn „over-used“ worden sind. Dazu gehörten z.B. im Englisch-sprachigen diese hier: motivated, creative, passionate, strategic. Genau diese Begriffe sollten Sie in Ihrem Englisch-sprachigen Profil besser meiden.

Gehen Sie so vor:

- 1) Auswahl der richtigen Key-Wörter und sinnvolle Verteilung der Suchbegriffe im Profil.
- 2) Bleiben Sie beim Texten authentisch und passen Sie auf, dass der Text noch gut leserlich bleibt und nicht allzu „technisch“, sprich SEO-optimiert wirkt.
- 3) Setzen Sie den Fokus auf den Hauptnutzen Ihrer Tätigkeit!
- 4) Untermalen Sie die Zusammenfassung durch Bildmaterial, Video-Links, Dokumente mit Arbeitsproben bzw. Präsentationen. Siehe dazu auch Kapitel 10.

Strukturieren Sie die Zusammenfassung!

Den ersten beiden Zeilen der Zusammenfassung sollten Sie die meiste Aufmerksamkeit schenken, da sie Ihren Profilbesuchern angezeigt werden. Wer mehr Interesse hat, klickt auf „Mehr anzeigen“:

Als Anregung gebe ich den Tipp, die Zusammenfassung in drei Teile zu teilen:

- 1) Wer sind Sie, was machen Sie, was ist besonders interessant an Ihrer Tätigkeit und wie sind Sie dahin gekommen, wo Sie jetzt stehen?
- 2) Wem können Sie helfen? Wer sind Ihre Zielkunden und was suchen diese? Wie können Sie deren Probleme lösen?
- 3) Was bieten Sie an? Welche Dienstleistungen bzw. Produkte bieten Sie an? Wie kann ein Kunden Sie erreichen? Schreiben Sie Ihre Kontaktdaten ans Ende der Zusammenfassung!

Alle drei Bereiche sollten die Key-Wörter enthalten, welche Sie bei Ihrer Recherche ermittelt haben. Außerdem sollten Ihre Kontaktdaten (Telefonnummer oder nur die E-Mail-Adresse) und ein Link zum Impressum nicht fehlen (wenn Sie selbständig sind).

Denken Sie daran, dass Ihr LinkedIn-Profil Ihre Außendarstellung im Web ist. Sie soll keine Kopie Ihres Lebenslaufes darstellen!

6) Berufserfahrung: Verwenden Sie Key-Wörter

Ein großer Teil der LinkedIn-Mitglieder übernimmt viele Bestandteile des Lebenslaufes in den Bereich der Berufserfahrung, so dass dieser Bereich eigentlich von den meisten mehr oder weniger richtig ausgefüllt wird. Bitte achten Sie auch hier auf das Einsetzen der anfangs ermittelten Key-Wörter!

- Schreiben Sie Ihre Key-Wörter in den Titel und in die Beschreibung
- Beschreiben Sie Ihre Haupttätigkeit und nennen Sie Ihre größten Errungenschaften bzw. Erfolgserlebnisse wie ein besonderes Ziel, eine Auszeichnung, Neu-Einführung im Unternehmen etc.

Berufserfahrung ×

Deutsch Englisch

Position

Unternehmen

Standort

Zeitraum

Von Bis

Zurzeit arbeite ich hier

Beschreibung

Netzwerk nicht informieren
Ihren Kontakten wird diese Änderung nicht in ihren Feeds oder E-Mails angezeigt.

Speichern

7) Fügen Sie Projekte hinzu

Zusätzlich zur Berufserfahrung gibt LinkedIn die Möglichkeit, Projekte einzutragen.

Gerade für Selbständige kann das ausführliche Ausfüllen sehr nützlich sein, aber auch Angestellte und Führungskräfte können davon profitieren, wenn sie passend zu ihrem Job einige Projekte eintragen.

Sie finden die Projekte rechts unter „Neuen Profil-Bereich anlegen“. Gehen Sie darauf

und suchen Sie nach der Zwischen-Überschrift „Qualifikationen und Auszeichnungen“. Dort finden Sie neben dem Bereich der Projekte auch die Möglichkeit, Kurse, Patente, Veröffentlichungen, Ihre Fremdsprachenkenntnisse und Mitgliedschaft in Organisationen einzutragen.

Wenn Sie in der Liste auf das + rechts klicken, öffnet sich das folgende neue Fenster, welches Sie möglichst ausführlich ausfüllen sollten. Sie können den Zeitraum angeben und beteiligte Team-Mitglieder des Projektes hinzufügen (vorausgesetzt diese sind auf LinkedIn).

8) SEO-Vorteile durch ein mehrsprachiges Profil

Warum sollten Sie ein mehrsprachiges Profil einrichten?

- Kontakte aus anderen Ländern bekommen das Profil angezeigt, welches in ihrer Sprache angelegt worden ist. Meine ehemaligen Kollegen aus den USA werden es sicherlich zu schätzen wissen, dass ich ein englisch-sprachiges Profil eingerichtet habe, und sie dadurch auf dem Laufenden bleiben, was ich derzeit beruflich mache.
- Ihr Unternehmen möchte in Zukunft auch Produkte und Dienstleistungen in andere Länder verkaufen. Was macht mehr Sinn, als auch eine Seite in der Sprache des Landes anzulegen, mit welchem Sie Geschäftsbeziehungen pflegen bzw. in dem Sie neue Geschäftspartner suchen?
- Wenn Sie über gute bzw. sehr gute Fremdsprachenkenntnisse verfügen, dann zeigen Sie das ruhig, indem Sie Ihr Profil in diesen Sprachen anlegen. Jede Sprache, die Sie in Wort und Schrift beherrschen, macht m.E. nach Sinn. Ein großer Vorteil ist, dass der LinkedIn-Such-Algorithmus Ihre Key-Wörter addiert und Sie im Ranking weiter oben erscheinen. Daher bringt das Einrichten eines multilingualen Profils einen kostenfreien SEO-Vorteil für Ihre LinkedIn-Marketing-Aktivitäten.

So richten Sie das mehrsprachige Profil ein:

Rechts gehen Sie auf das Feld unter „Neuen Profilbereich hinzufügen“. Sie können aus verschiedenen Fremdsprachen auswählen und gleich einen Profil-Slogan in der neuen Sprache eintragen.



Sie haben in dem Formular die Möglichkeit, Ihren Namen in einer anderen Sprache zu ändern (Das macht bei einigen Sprachen bei Umlauten Sinn oder aus kulturellen Gründen, wenn z.B. der Mädchennamen noch mit erscheinen sollte). Als nächstes steht die Übersetzung des Profil-Slogans an. Ihr gesamtes fremdsprachliches Profil sollte von Ihnen übersetzt werden, von LinkedIn erfolgt keine automatische Übersetzung.

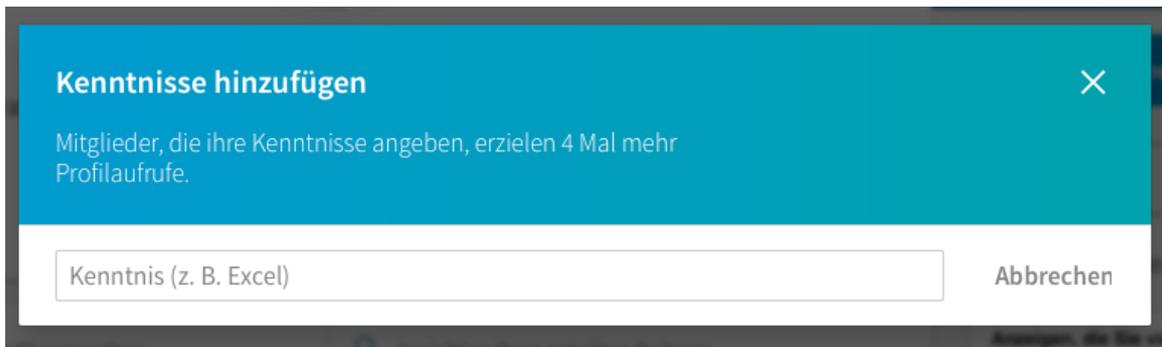
Wenn Sie in den Bearbeitungsmodus der Zusammenfassung oder bei den Stationen der Berufserfahrung gehen, können Sie zwischen den verschiedenen Sprachversionen wechseln. Hier tragen Sie die übersetzten Texte ein.

Die ausgewählte Sprache ist blau markiert und unterstrichen. So wie hier:

9) Mehr Aussagekraft durch „Kenntnisse und Bestätigungen“

Sie dürfen auf LinkedIn bis zu 50 Kenntnisse hinzufügen. Das Netzwerk macht basierend auf den Key-Wörtern in Ihrem Profil auch Vorschläge. Ob Sie nun wirklich 50 Kenntnisse angeben oder sich lieber auf eine begrenzte Anzahl von 5 bis 10 Fähigkeiten fokussieren, bleibt Ihnen überlassen. Fakt ist, dass nur drei Kenntnisse angezeigt werden. Daher sollten drei Top-Kenntnisse herausgearbeitet werden, welche idealerweise die meisten Bestätigungen haben.

In der Praxis sieht man in vielen LinkedIn-Profilen mehrere Kenntnisse, welche im Grunde das Gleiche bedeuten. Räumen Sie etwas auf und entfernen die Dopplungen. Hier ist es gut zu wissen: Je mehr Bestätigungen Sie pro Kenntnis erhalten haben, desto günstiger wirkt sich das auf die Suchergebnisse aus. Viele LinkedIn-Nutzer suchen nicht nur nach Namen sondern auch nach Key-Wörtern. Je mehr Bestätigungen Sie für eine Kenntnis erhalten haben, desto positiver wirkt sich das auch auf Ihr Ranking in der LinkedIn-Suche aus. Ihr Ziel sollten daher 100 Bestätigungen pro Kenntnis sein, denn dann zeigt LinkedIn 99+ an.



Mit diesen 7 Tipps können Sie mehr aus dem Bereich “Kenntnisse und Bestätigungen” herausholen:

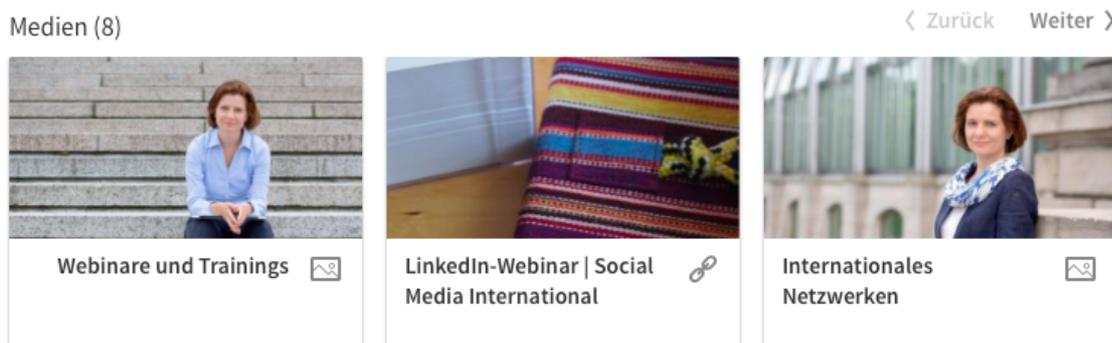
- Wenn Sie ein neues Profil haben, fügen Sie erstmal 5-10 Kenntnisse hinzu, die für Ihre Branche sinnvoll, up-to-date sind und von anderen aktiv gesucht werden.
- Sie können jederzeit Kenntnisse, welche für Ihr Profil keinen Sinn machen, löschen bzw. neue Kenntnisse hinzufügen.
- Fragen Sie Mitglieder aus Ihrem Netzwerk, welche mit Ihnen gearbeitet haben, ob sie Ihre Kenntnisse bestätigen können.
- Bestätigen Sie die Fähigkeiten Ihrer Netzwerk-Kontakte in regelmäßigen Abständen. Geben kommt vor Nehmen und Sie werden sehen, dass Sie auch häufiger neue Kenntnisse bestätigt bekommen.
- Wenn Sie Kenntnisse bestätigt bekommen, über welche sie gar nicht verfügen bzw. welche nicht mehr richtig zu Ihrer Tätigkeit passen, dann müssen Sie diese auch nicht bestätigen.
- Schauen Sie sich Ihre Rubrik mit den Kenntnissen regelmäßig an! Sind sie noch aktuell? Sollten Sie etwas hinzufügen oder nicht mehr anzeigen lassen? Überprüfen Sie von Zeit zu Zeit, ob die Kenntnisse überhaupt noch relevant sind. Vor allem in technischen oder Online-Marketing-Berufen gibt es mit Sicherheit zum Teil veraltete Skills und neue Skills, welche vor sechs Jahren keiner kannte und jetzt hochaktuell sind.
- Verschieben Sie Ihre Kenntnisse so, dass die Wichtigsten und die mit den meisten Bestätigungen am weitesten oben angezeigt werden.

10) Zeigen Sie Farbe mit „Medien“ im LinkedIn-Profil

Beigefügte Medien helfen Ihnen, dass sich Ihr Profil von anderen abhebt und mehr Aufmerksamkeit bekommt. Sie dürfen zu den folgenden Bereichen in Ihrem LinkedIn-Profil „Medien“ hinzufügen:

- Zusammenfassung
- Berufserfahrung
- Ausbildung

Insgesamt dürfen Sie pro Bereich mehrere Medien hinzufügen. Allerdings werden auf den ersten Blick nur drei Vorschaubilder der Medien angezeigt. So wie hier in meinem Screenshot:



Wer einen künstlerischen Beruf hat, kann z.B. Bilder bzw. Fotos seiner Werke hinzufügen. Wer im Dienstleistungsbereich tätig ist, kann sich aus der folgenden Liste inspirieren lassen:

7 Möglichkeiten, Medien zu Ihrem Profil hinzufügen:

- Link oder Scan eines Zeitungsartikels, wo Sie als Experte zitiert werden
- Link zu einem Ihrer Blogartikel
- Link zum Unternehmensvideo, Video in welchem Sie interviewt werden
- Link zu einer Slideshare-Präsentation
- Link zu Ihrem Webinar/ Seminarprogramm (oder PDF)
- Fotos von Ihnen während einer Präsentation/ beim Coaching/ im Gespräch mit Kunden
- Hinweis auf einen regelmäßigen Newsletter/ Service, welchen Sie anbieten

Wie fügen Sie die Medien hinzu?

Im Bearbeitungsmodus der Zusammenfassung oder Berufserfahrung gibt es unten im Formular die Möglichkeit, Medien hinzuzufügen. Unter diesem Link finden Sie, welche Seiten unterstützt werden bzw. von wo Sie etwas hochladen können.

Mediendatei

Fügen Sie Dokumente, Fotos, Videos, Präsentationen oder einen Link hinzu.

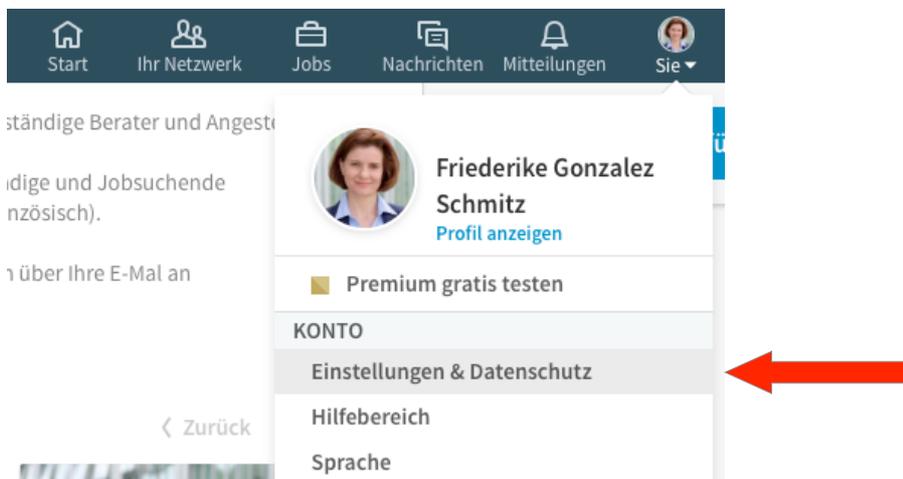
Hochladen

Link zu Mediendatei

Unterstützte Formate

Tipps bezüglich der Privatsphäre-Einstellungen auf LinkedIn

1. Wählen Sie immer ein sicheres Passwort aus mindestens 10 Zeichen. Ändern Sie es mehrmals im Jahr.
2. Überlegen Sie selbst, was Sie in Ihrem LinkedIn-Profil preisgeben möchten. Sie können ein Profil nur mit Ihrem richtigen Namen einrichten und sollten einen authentischen Auftritt erstellen.
3. LinkedIn gibt Ihnen die Möglichkeit, sehr viele verschiedene Einstellungen zu treffen, um Ihre Privatsphäre zu wahren. Klicken Sie rechts oben auf Ihr Profilbild und Sie gelangen zum Bereich „**Datenschutz und Einstellungen**“.



Eine Auswahl verschiedener Privatsphäre-Steuerelemente:

- Sie legen fest, ob Ihr LinkedIn-Profil über die Google-Suche auffindbar ist, indem Sie ein öffentliches Profil einrichten. Alternativ kann man ein Profil auch nicht-öffentlich machen.

- Sie können anklicken, was im Rahmen eines öffentlichen Profils für Besucher sichtbar / nicht sichtbar sein soll (z.B. Profilfoto, Profilslogan, Details der Berufserfahrung etc)
- Veröffentlichung Ihrer Aktivitäten: Hier können Sie z.B. auswählen, ob nur Sie, Ihr Netzwerk, Ihre Kontakte oder Alle Ihre LinkedIn-Aktivitäten sehen können.
- Wer darf Ihre Kontakte sehen? Nur Sie selbst oder auch Ihre Kontakte?
- Wer darf Ihren Updates folgen?
- Soll das Profilfoto sichtbar sein?
- Verwaltung Ihrer Kontakte/ Blockieren von Mitgliedern
- Richten Sie auch eine zusätzliche Sicherheitsstufe ein, indem Sie Ihre Handynummer hinterlegen.

Sagen Sie LinkedIn, wofür Sie Benachrichtigen per E-Mail erhalten möchten. Wenn Sie auf LinkedIn sehr aktiv sind, sollten Sie einen Großteil der Benachrichtigungen abstellen, um eine E-Mail-Flut zu vermeiden. LinkedIn unterteilt hier in Nachrichten von Mitgliedern, Updates & News, Gruppen-Auszüge, Benachrichtigungen (Gefällt mir, Kommentare etc.) und Nachrichten von LinkedIn.

Mehr zum Thema „Privatsphäre und Datenschutz“ entnehmen Sie bitten dem folgenden Blogbeitrag: <http://friederike.glez.de/2015/11/25/so-gehts-privatsphaere-einstellungen-auf-linkedin/>.



**Friederike
Gonzalez Schmitz**



Wer bin ich?

Mein Name ist **Friederike Gonzalez Schmitz** und ich unterstütze Selbständige, Führungskräfte und Jobsuchende beim Erstellen von aussagekräftigen LinkedIn-Profilen. Dank meiner Webinare und Online-Coachings erhalten Sie hilfreiche Tricks und Tipps, wie Sie mehr Bekanntheit erreichen und von Anderen im Internet gefunden werden. Sei es für die Job- oder Kundensuche. Die Nutzung von sozialen Netzwerken für das Personal Branding im Internet ist heute im Jahr 2017 unverzichtbar geworden.

Ich verfüge über 14 Jahre Berufserfahrung in international tätigen Unternehmen, viele Kontakte im europäischen und nord-amerikanischen Ausland sowie 10 Jahre **Public Relations** Erfahrung in der **IT Branche**.

Durch Auslandsaufenthalte und Besuch einer dreisprachigen Fachschule mit Fokus auf **Englisch, Französisch und Spanisch** kann ich mich gut in andere Kulturen und deren Bedürfnisse hineindenken.

Seit 2008 habe ich gezielt im Unternehmen **internationale Social Media Kampagnen** geplant und durchgeführt und 2012 meine praktischen Erfahrungen durch einen Abschluss zu Social Media Marketing bei der Social Media Akademie ergänzt. Seit 2012 berate ich Unternehmen und Einzelpersonen und helfe ihnen gezielt, mehr aus ihren persönlichen Profilen herauszuholen.

- Sie möchten nichts mehr verpassen? Schauen Sie mal auf meinem [Blog](#) vorbei oder
- Hören Sie in eines meiner [Webinare](#) rein und Sie erfahren, wie Sie Ihren Bekanntheitsgrad auf LinkedIn steigern können.

Kontaktieren Sie mich unter 0 89/38 16 83 19-0 oder per E-Mail an friederike@socialmediainternational.de. Gerne besprechen wir persönlich, ob und wie ich Sie unterstützen kann.