

Social Selling im B2B leicht gemacht

Benjamin Bodden
Director Sales
Corporate & Midmarket

25.04.2024



Agenda

Über Fujitsu

Unsere Reise zu Social Selling 4.0

Corporate Influencer Programm

Ergebnisse

Motivation für Sales

Key Takeaways

A nighttime aerial view of a city with light trails from traffic and illuminated buildings, serving as a background for the left side of the slide.

Nummer 1 in Japan Top 10 in der Welt

32 Mrd. US-Dollar

Umsatz¹

126.400

Mitarbeiter

180

Länder

40+

Service-
sprachen

140

Rechenzentren

25+

Cloud
Rechenzentren
weltweit

Branchen-Champion in Forschung & Entwicklung



5%

Für Forschung
und Entwicklung

global

• Ca. 2 Mrd. USD
jährliche F&E-Investitionen

• 18.500 Ingenieure

• 95.000 Patente

lokal

• Kooperation mit
Forschung, Wissenschaft & Industrie

• Digital Transformation Center:
Co-Creation



TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
DARMSTADT



TUM

Technische Universität München



GOETHE
UNIVERSITÄT
FRANKFURT AM MAIN

Hochschule
für Technik
Stuttgart



DHBW

Duale Hochschule
Baden-Württemberg



Social Engagement Plattform



Fujitsu Germany Board

DEC 11 - 13 AKTIEN

Und schon sind wir wieder mitten drin in der Adventszeit! Wir wünschen Ihnen eine besinnliche und entspannte Vorweihnachtszeit. Genießen Sie die...

Wahnsinn wird gelassen

Auf LinkedIn teilen

DEC 09 - 15 AKTIEN

Was hat künstliche Intelligenz mit nachhaltiger digitaler Transformation zu tun? Fujitsu verwendet KI in unterschiedlichen Anwendungsbereiche...

Mitarbeiter (Künstlichen) Intelligenz steckt ein finger Kapt

Auf LinkedIn teilen

DEC 09 - 3 AKTIEN

Was hat künstliche Intelligenz mit nachhaltiger digitaler Transformation zu tun? Fujitsu verwendet KI in unterschiedlichen Anwendungsbereiche...

Mitarbeiter (Künstlichen) Intelligenz steckt ein finger Kapt

Auf Xing teilen

DEC 01 - 15 AKTIEN

Wussten Sie schon, wie Fujitsu mithilfe Künstlicher Intelligenz die Qualitätssicherung von Herstellungsprozessen verbessern kann...

Wann KI Produktionsfehler besser erkennen als Mensch? Ein Jahr

Auf LinkedIn teilen

DEC 01 - 2 AKTIEN

Wussten Sie schon, wie Fujitsu mithilfe Künstlicher Intelligenz die Qualitätssicherung von Herstellungsprozessen verbessern kann...

Wann KI Produktionsfehler besser erkennen als Mensch? Ein Jahr

Auf Xing teilen

NOV 29 - 15 AKTIEN

Fujitsu? Ist das eine Kampfsportart? Leider nein. Sie möchten wissen, was Fujitsu stattdessen alles bietet? Ganz einfach: Smart Services für digitale...

Was macht eigentlich Fujitsu?

Auf LinkedIn teilen

NOV 26 - 11 AKTIEN

Wie einem ein Einhorn einen Strich durch die Rechnung machen kann, was man bei der Wahl seines Muffins beachten sollte und wie dies mit...

Mein Kollege der Bot?

NOV 20 - 9 AKTIEN

Kennen Sie den CIRCLE OF EXPERTS schon? So nennt sich der Fujitsu Partnerbeirat, der sich zum gemeinsamen Austausch in Hannover getroffen hat. I...

Das Besondere an Wagnern

NOV 17 - 1 ANTEILE

Digitale Transformation ist mehr als ein IT-Projekt! Damit alle Abteilungen und Entscheidenden in den Transformationsprozess eingebunden...



Post teilen

Benjamin Bodden

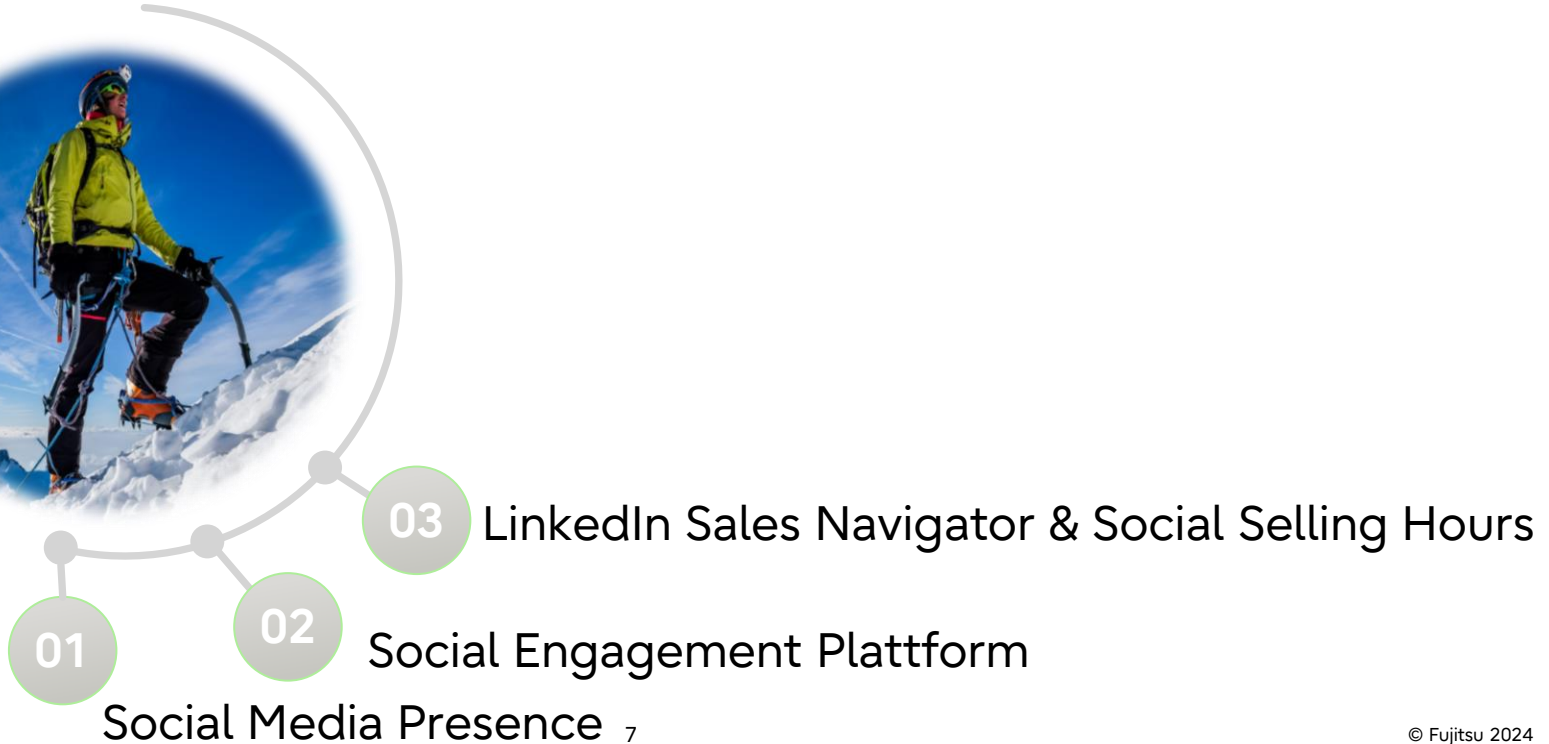
Und schon sind wir wieder mitten drin in der Adventszeit!
Wir wünschen Ihnen eine besinnliche und entspannte Vorweihnachtszeit. Genießen Sie die leckeren Plätzchen, den heißen Glühwein und die passende Weihnachtsmusik.

#ImHerzereinSamurai #Adventszeit #2023

Reset Umformulieren

Weihnachten wird gelassen

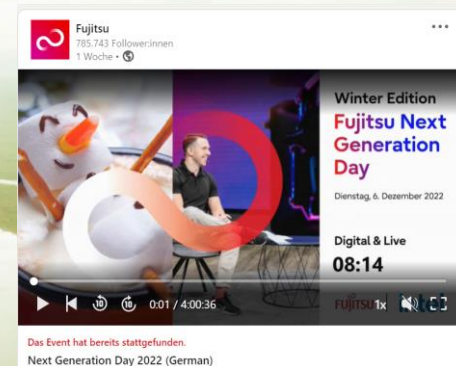
Jetzt teilen



Social Selling Hours



- Corporate Posts
 - YouTube Videos
 - Podcasts
 - Events
- Es fehlte
 - User Generated Content
 - User Groups





Corporate Influencer Programm



- Fix the basics (Profil, Bilder,...)
- Erste Schritte
 - Suche & Filterfunktion
 - Liken & kommentieren
 - Strategischer Netzwerkaufbau
 - Erste Posts
- Eigene Personal Brand entwickeln
 - Canvas & eigene CI
 - Posten von selbst entwickelten Content
 - Eigene Posting Serie



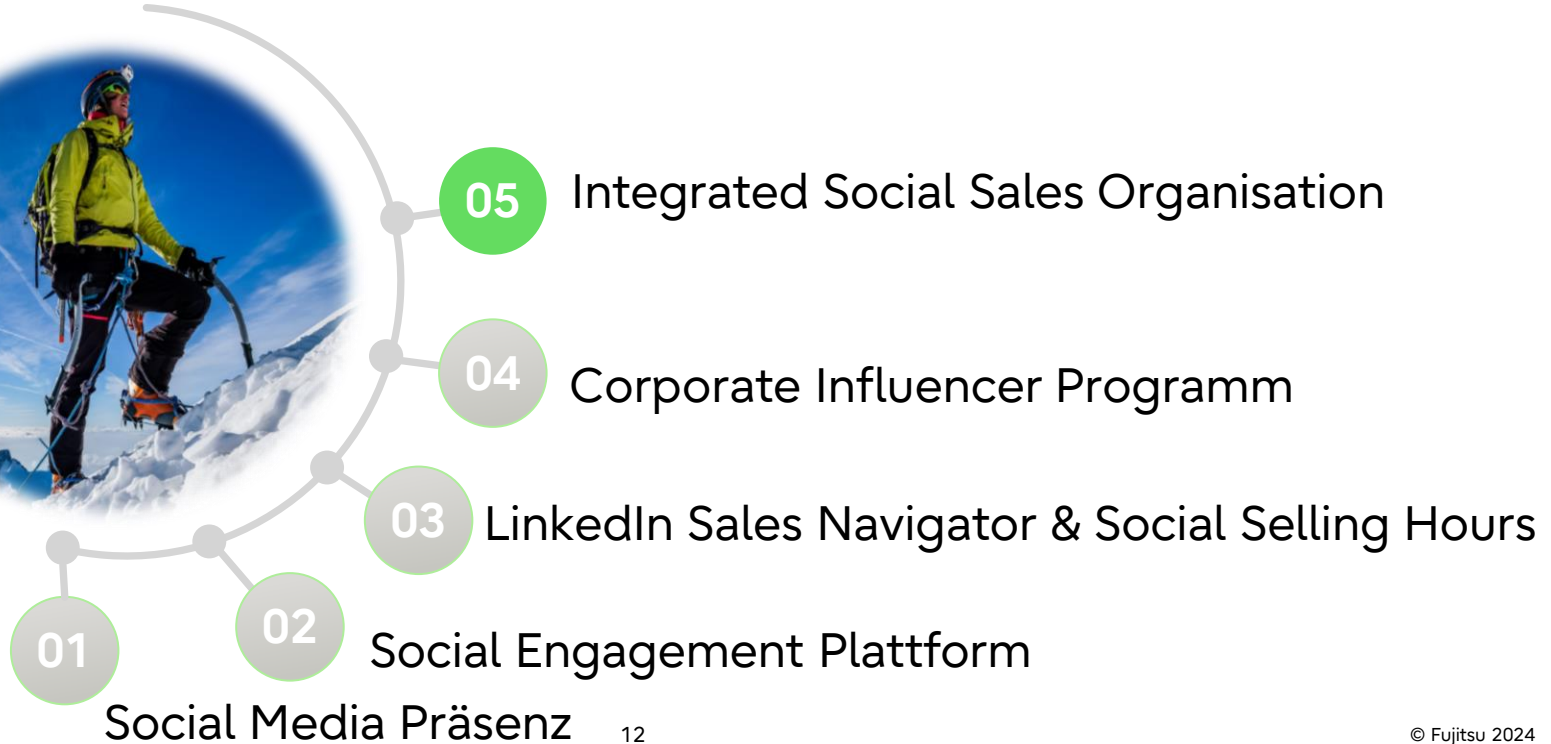
Episode 1-25: <https://www.linkedin.com/pulse/pfadfinder-im-datenschungel-episoden-guide-episode-benjamin-bodden/>

Episode 26-50: <https://www.linkedin.com/pulse/pfadfinder-im-datenschungel-episoden-guide-episode-benjamin-bodden-1e/>

Corporate Influencer Programm

FUJITSU





DC Expert Sales
MFA Digital
Team-Event

Social Media Starter Package

FUJITSU
shaping tomorrow with you

VERITAS

Social Media Starter Package – als optimalen Start in das neue Jahr

Das neue Jahr startet nicht nur mit guten Vorsätzen, sondern auch gleich mit einer guten Ausstattung. Das Social Media Starter Package soll Euch bei Euren Aktivitäten in den sozialen Netzwerken und in der virtuellen Interaktion mit Kunden, Partnern, Kolleginnen und Kollegen unterstützen. Gerade jetzt und aufgrund des fehlenden „Face2Face“ Kontakts wird es immer wichtiger, alle Formen der Kommunikation zu nutzen und sich strategisch zu positionieren. Mit dem Package wird es mit Sicherheit noch besser klappen.

Inhalt des Social Media Starter Packages:

Webcam | LED-Leuchte | Gimbal Stick | Mikrophon

Ich bin sehr gespannt auf Eure Social Media und Kommunikationsbeiträge in Form von Videos, Podcasts, Webcam Sessions, Posts, InMails, Smart Links und Co. oder auch selbst entwickelte Formate wie die „Tech Bytes“. Lasst Eurer Kreativität freien Lauf :-)

In diesem Sinne: Happy Social Selling!

Viele Grüße
Benny

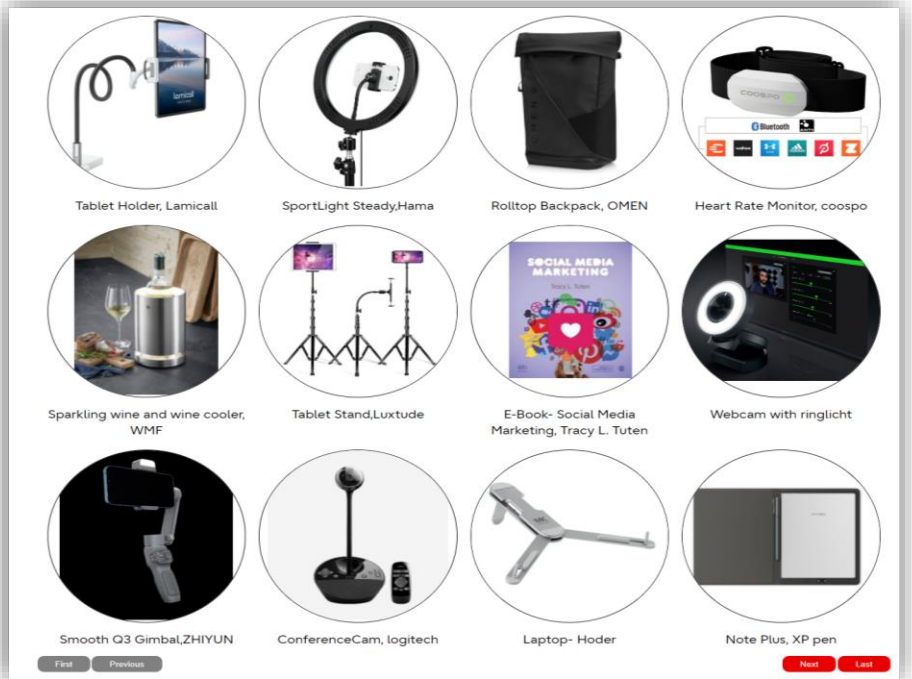
Benjamin Bodden
Director Sales, Manufacturing & Automotive Sector
Data Center Expert Sales Central Europe



Motivation für Sales



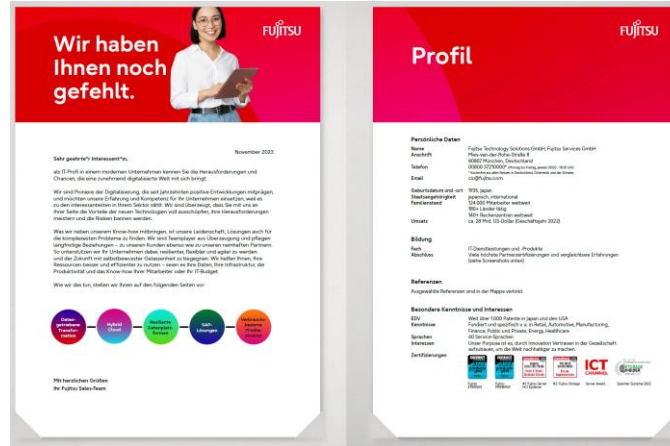
FUJITSU



Video Business Cards



Bewerbungsmappe



Thought Leadership



Ergebnisse

Reiner Zirnbauer • 1.
Creating solutions and supporting the digital transformation of our customers & pa...
1 Monat • Bearbeitet •

Was bedeutet der Begriff **Geschäftsanalytik** – und wie steht sie im Zusammenhang mit der digitalen Transformation?

... mehr anzeigen



Wie Sie mit Geschäftsanalytik das meiste aus Ihren Daten herausholen
blog.de.fujitsu.com • Lesedauer: 6 Min.

✓ Hat Ihre InMail angenommen

Hallo Herr Bodden,

gerne können wir uns zu den Digitalisierungsthemen austauschen. Ich sende Ihnen einen Terminvorschlag zu.

Viele Grüße,

Vielen Dank für den Kontakt.

hat sich schon bei mir gemeldet und wir sind im Kontakt.


Peter Goldbrunner • 1.
Vice President & General Manager Central Europe at Nutanix
2 Wochen •

Danke für die Partnerschaft **Benjamin Bodden** #Nutanix #MultiCloud

Benjamin Bodden
Orientierung & Expertise bei der digitalen Transformation in Edge-Core-Cloud für ...
3 Wochen •

Gartner aus Dornröschenschlaf erwacht! Endlich mal der korrekte Blick der Analysten auf den Hyper-Converged Infrastruktur (HCI) Markt 🙏

... mehr anzeigen



Gartner aus Dornröschenschlaf erwacht...
...endlich korrekter Blick auf HCI
FOLGE #DXPERTS

Norbert Minner und 3 weitere Personen

Karl Hausdorf • 1.
Head of Customer Experience, Data & Consultative Sales at Fujitsu
4 Tage •

Benjamin Boddens persönliche **7 Survival Gegenstände** für **7 vs. Wild** bzw. **7 vs. Data Jungle**.
#7vsWild in the #DX

hier meine #REACTION

Was meinst Du **Jochen Riedisser** ?



3:19

Matthias Biehl • 1.
Tech lover, datacenter expert and Fujitsu enthusiast at Fujitsu Central Europe (D...
1 Monat •

Heute habe ich **Valli Maria Bluma** von **Evonik** bei den #TechBytes um über das Thema Veränderung zu sprechen. Wie geht man am besten an Veränderung ran, wie begegnet man Abneigungen gegen Veränderung und wie kann m ... mehr anzeigen



 3.558 Impressions

Verkäufer · 29%



Informationstechnologie · 6%



Technologiemanager · 5%



Geschäftsführer · 4%



Geschäftsstrategie · 4%



Fujitsu · 30%



VMware · 1%



NetApp · 1%



SVA System Vertrieb Alexander GmbH · 1%



Fujitsu Technology Solutions AG · 1%



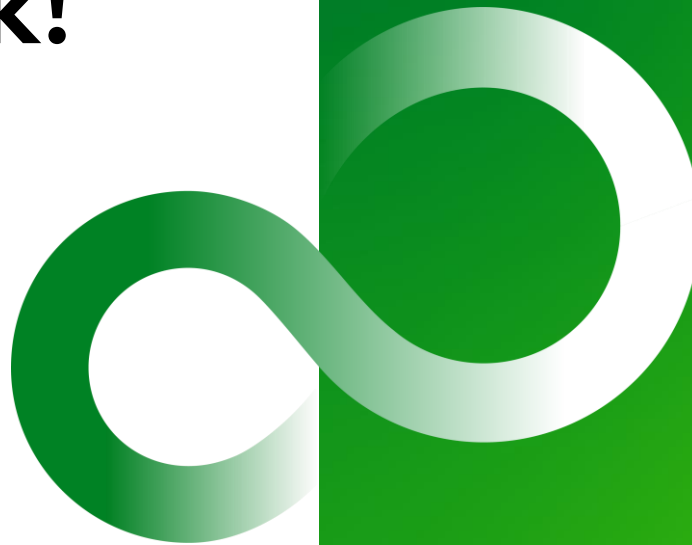


- Enablement
 - Motivation & Ausbildung zum Social Seller
 - Kreativität & Authentizität fördern
 - Anerkennung der Social Seller
- Integration
 - Social Selling ist Sales & Marketing
 - Gemeinsame Entwicklung der Aktionen
 - Alle Aktionen aufeinander abstimmen
 - Content muss individualisierbar sein
- Kultur
 - Die Ausbildung alleine reicht nicht
 - Es ist ein kultureller Wandel



Vielen Dank!

Folgt #DXPERTS
Connected Euch
Klickt die Glocke



Benjamin Bodden
Data Jungle Tour Guide
benjamin.bodden@fujitsu.com
+49 170 7966845

