

# LinkedIn setzt auf DocuSign für Salesforce

LinkedIn wurde 2003 gegründet und ist das weltweit größte professionelle Netzwerk mit mehr als 48 Millionen Mitgliedern in über 200 Ländern auf 7 Kontinenten. LinkedIn verbindet Fachleute aus den Bereichen Technologie, Finanzdienstleistungen, Medien, Konsumgüter, Unterhaltung, Mode und zahlreiche weitere Branchen.

In Deutschland, der Schweiz und Österreich hat sich das Medium weitreichend etabliert und einen großartigen Wachstum von 1 Millionen Nutzern im Dezember 2009 auf 14 Millionen Nutzern im April 2020 erreicht. Die DACH Region befindet sich auf dem 9ten Platz der registrierten LinkedIn-Mitglieder weltweit, daher verbreiten viele der bekannten Unternehmen Ihre Marketing Botschaften auf dieser professionellen Plattform und rekrutieren mit ihr die talentiertesten Arbeitskräfte am Markt.

LinkedIn Corporate Solutions bietet Personalabteilungen Produkte und Dienstleistungen, mit denen die Personaler schnell die besten aktiven und passiven Kandidaten für wichtige Jobs finden, kontaktieren und einstellen können. Mit LinkedIn Talent Advantage erhalten Unternehmen eine Reihe von Tools, die zur Unterstützung zu einer effektiven und schnellen Talent-Rekrutierung dienen.

## Die Herausforderung

In etwas mehr als einem Jahr haben über 40% der Fortune 100-Unternehmen einen LinkedIn Talent Advantage lizenziert, um bei der Entdeckung und Rekrutierung talentierter Arbeitskräfte (passiv, sowie aktiv) die bestmöglichen Talente zu finden.

„Wenn Sie nach einer einzigartigen und schwer auffindbaren Person suchen – diese eine Verkäuferin die ein Superstar ist – die Person, die bereits als Top-Performer bei einer Firma operiert, da kann LinkedIn helfen, diese ausfindig zu machen“, sagt Brian Frank, Director Global Enterprise Operations bei LinkedIn.

Obwohl das Unternehmen, Personaler mit den richtigen Kandidaten verbandete, strebte es nach einer noch engeren und stärkeren Verbindung mit den Kunden, während des Einstellungsprozesses.

Als führendes Unternehmen im Bereich Web 2.0 war die Organisation ein früher Anwender von der elektronischen Signatur. Jedoch kamen erhebliche Schwierigkeiten bei der Verfolgung von Kundeninformationen auf, welche für die Rechnungsstellung und Inkasso von Bedeutung sind.

„Als die Verträge abgeschlossen wurden, füllten die Verkäufer die Bestellnummern, Rechnungs- und Versandinformationen, Benutzerinformationen und so weiter nicht aus“, sagt Frank. „Sie gaben den Namen der Person ein und vielleicht eine Adresse. Dann wurde das Dokument elektronisch an den Kunden versendet, der Kunde unterschrieb diesen und der Auftrag schien erledigt zu sein.“

## Das Ergebnis

### 80%

schnellere Abrechnungszeit für Kunden  
(von 25 Tagen auf 5 Tage)

### Knapp 900.000 €

zusätzliches Betriebsvermögen pro Jahr

### Optimierte

Vertragsabläufe durch die direkte  
Integration in Salesforce

### Verbesserte

Vertragssicherheit durch das  
Generieren von nicht modifizierbaren  
PDFs von Vertragsdokumenten

Die Probleme begannen, als der Vertrag auf den Desktops von den Mitarbeitern endete, die die Konten verwalteten. Diese mussten dann zunächst die passende Person ausfindig machen, bevor sie überhaupt nach Geld fragen konnten. Im Durchschnitt dauerte die Suche nach den fehlenden Informationen zusätzliche 25 Tage zum Abrechnungszyklus.

## DocuSign-Lösung

DocuSign wurde für die direkte Integration in Salesforce entwickelt und arbeitet zusammen mit Softwares, die von seinem Partner, Drawloop, erstellt wurden, um LinkedIn Verkäufern, einen so genannten 'logischen Workflow' zu ermöglichen, so Frank.

Der Verkäufer kann bestimmte Klauseln oder Wörter auswählen, die für spezifische Verträge benötigt werden und diese somit anpassen. Drawloop übernimmt dann die Daten von der Opportunity in Salesforce: nimmt den Kundennamen und die Daten aus den Produktinformationen in der Opportunity und verbindet diese zu einer DocuSign-Vorlage, um so ein zusammengestelltes PDF-Dokument zu erstellen.

## Ergebnisse

„Mit nur einem Klick auf die Schaltfläche, erstellt das System einen Vertrag, den Sie zu einem Kunden schicken können“, sagt Frank. „Sie müssen nichts in DocuSign hochladen. Sie drücken einfach auf Senden und der Vertrag wird zum Kunden geschickt.“ Dieser Prozess ist nicht nur bequem, sondern sorgt dafür, dass Verkäufer nicht mehr in anderen Systemen operieren müssen – dies erhöht die Sicherheit des Prozesses erheblich.

„Es ist eine nicht modifizierbare, gesperrte PDF-Datei“, erläutert Frank. „Das verhindert die Erstellung eigener Dokumente und deren Hinzufügung ins System.“

Der womöglich wichtigste Aspekt für LinkedIn ist jedoch, die zusätzliche Flexibilität die das Unternehmen durch DocuSign erreichen konnte, um die Kundendaten während des Unterzeichnungsprozesses zu erfassen und automatisch zu speichern.

„DocuSign ist schnell, einfach und nahtlos. Es beseitigt die Unannehmlichkeit, eine Kopie an einen Kunden zurückzuschicken, Daten zu verfolgen und zu wissen, wer was genehmigt“, erzählt Frank. „Doch was wirklich besonders ist, sind jene Bedingungen, die im Vertragszyklus auftauchen, an die niemand jemals denkt. Diese Bedingungen sind für eine Vielzahl von internen Stakeholder im Unternehmen sehr wichtig.“

Mithilfe von DocuSign konnte LinkedIn die DSOs erheblich reduzieren und Einnahmen verbessert. „Die Einführung von DocuSign in unsere Prozesse verbesserte deutlich die DSOs, und trägt dazu bei, dass fast 1 Mio € zusätzliches Betriebskapital pro Jahr obendrein zur Verfügung stehen“, sagt Frank.

**„Die Einführung von DocuSign in unsere Prozesse verbesserte die DSOs deutlich und trägt dazu bei, dass fast 1 Mio € zusätzliches Betriebskapital pro Jahr obendrein zur Verfügung stehen.“**

**Brian Frank**  
Director of Global Enterprise Operations  
LinkedIn

---

### Über DocuSign

DocuSign unterstützt Unternehmen bei der Verknüpfung und Automatisierung aller Prozesse zur Vorbereitung, Unterzeichnung, Umsetzung und Verwaltung von Vereinbarungen und Verträgen. Als Teil der DocuSign Agreement Cloud bietet DocuSign die e-Signatur an – nicht weniger, als die weltweit führende Methode, um auf praktisch jedem Gerät, an jedem Ort und zu jeder Zeit digital unterzeichnen zu können. Heute nutzen mehr als 500.000 Kunden und Hunderte Millionen Anwender in über 180 Ländern DocuSign, um ihre vertraglichen Abstimmungsprozesse zu vereinfachen.

### DocuSign Germany GmbH

Neue Rothofstr. 13-19  
60313 Frankfurt  
Deutschland

[docuSign.de](https://www.docuSign.de)

### Mehr Informationen unter:

+49 800 186 08 56