centralize

CASE STUDY · INTERIM MANAGEMENT PRODUKTION & INSTANDHALTUNG

Vom riesigen Netzwerk zur echten Reichweite.

Wie Jens Reissenweber sein Netzwerk in Sichtbarkeit, Reichweite und Neukundengespräche übersetzt.



Jens Reissenweber
Interim Manager & Berater Produktion & Instandhaltung

LAUFENDE ZUSAMMENARBEIT

01 Ausgangslage

Jens verfügte auf LinkedIn über ein riesiges Netzwerk, allerdings mit der falschen Zielgruppe. Sein Content war inkonsistent und nicht auf Qualität ausgelegt. Durch seine berufliche Auslastung konnte er sein Netzwerk nicht für Leadgenerierung und Sales nutzen. Zusätzlich wünschte er sich Unterstützung bei kurzfristigen Präsentationen für Meetings mit potenziellen Neukunden.

02 Lösung

Gemeinsam mit Centralize ist eine Contentstrategie mit drei Beiträgen pro Woche entstanden. Dazu kamen die Einrichtung eines Live-Events, die gezielte Bearbeitung von Leads, eine Outbound-Sales-Strategie und der Aufbau eines YouTube-Kanals. High-Frequency-Posting und Videos steigerten seine Reichweite nachhaltig.

03 Ergebnis

Das Ergebnis: Aktuell (Juli 2026) 5.000 neue Follower, eine deutlich gesteigerte Sichtbarkeit auf Events und ein professioneller, interaktiver Außenauftritt bei Neukunden.

+5.000 Follower	Sichtbar auf Events	Auftritt bei Neukunden
Nachhaltiges Wachstum durch High-Frequency-Posting und Videos.	Deutlich gesteigerte Präsenz und Wahrnehmung in der Branche.	Professioneller, interaktiver Außenauftritt in Sales-Gesprächen.

„Als Techniker hat mir Centralize Consulting beim Aufbau meiner LinkedIn-Präsenz enorm geholfen. Content wurde professionell aufbereitet, viel Arbeit abgenommen und meine Reichweite spürbar erhöht. Zuverlässig, flexibel und wertvoll.

Jens Reissenweber Interim Manager Produktion & Instandhaltung