Club Ville & Entreprises
Noisy-Le-Grand

N°08 - NOVEMBRE 2022
NEWSLETTER

LinkedIn, le développement du réseau

CRÉÉ IL Y A 20 ANS, LINKEDIN EST AUJOURD'HUI LA RÉFÉRENCE MONDIALE DES RÉSEAUX SOCIAUX PROFESSIONNELS.

Utilisé par 24 millions d'utilisateurs en France, LinkedIn est une véritable source de contacts. Cette plateforme permet de créer des relations professionnelles de manière performante. Alors, comment développer son réseau sur LinkedIn ?

Pour commencer, il est conseillé de compléter votre profil avec précision et clarté, de faire une présentation détaillée de votre fonction et de votre entreprise. Aussi, il faut penser à développer votre parcours professionnel, en insistant sur votre attachement à votre métier. Ceci vous permettra de convaincre vos contacts de votre expérience et de votre professionnalisme. Définissez clairement vos missions, actions et tâches quotidiennes. Intégrez des réalisations de votre travail pour définir votre activité. Enfin et c'est essentiel, n'oubliez pas d'indiquer vos coordonnées professionnelles : Téléphone, email, site internet, messagerie instantanée... Plus il sera facile de vous joindre, plus vos relations LinkedIn seront susceptibles de faire appel à vos services !

Il est également possible de contacter vos anciens clients et vos diverses relations professionnelles avec qui vous avez collaborés afin qu'ils vous recommandent sur la plateforme. La recommandation est un réel atout pour votre profil. Cela permettra aux potentiels clients d'être rassurés par les témoignages de votre réseau, tout en ayant la confirmation de vos compétences.

Pour développer les relations sur LinkedIn, il est conseillé de publier régulièrement du contenu de qualité sur votre fil d' « actualité ». Il est important de maintenir ce dernier à jour en partageant régulièrement des nouvelles pertinentes liées à votre activité professionnelle. Exposer du contenu suscite la curiosité des utilisateurs et les incite à partager à leur tour vos publications. Ces partages permettent de vous faire connaître auprès d'autres personnes qui seraient susceptibles de lier des relations commerciales avec vous. Pour établir le lien avec de nouvelles personnes, vous pouvez interagir, liker, commenter et partager leurs actualités, car votre intérêt pour leurs publications sera remarqué et souvent réciproque.

Pour aller encore plus loin dans l'exploitation de votre profil LinkedIn, vous pouvez intégrer des groupes de discussions thématiques. Ces groupes permettent d'échanger sur des sujets liés à vos compétences ou à votre sphère professionnelle. Les autres membres de ces groupes pourront suivre votre actualité à leur tour et vous étendrez ainsi votre réseau LinkedIn de façon significative. Tout cela contribue à l'amélioration de votre e-réputation et à votre visibilité. LinkedIn est donc la plateforme idéale pour développer votre réseau professionnel. A vos marques ! Prêts ? Partagez !

Source : Codeur / Kynova / Stratégies

En bref ...

1 **Zoom sur...**

DGSI, travaillez en toute sécurité, vous êtes protégés.

2 **Actualités du CVEE**

• **14 décembre 2022 : Save the date**
Informations bientôt disponibles sur le site.

Actualités du CVEE

14 décembre 2022 : Save the date

Réservez la date dès maintenant, plus d'informations bientôt disponibles sur le site.

Zoom sur ...

DGSI, TRAVAILLEZ EN TOUTE SÉCURITÉ, VOUS ÊTES PROTÉGÉS.

Laurent Scheffer, président du groupe FCBA et directeur de la société DGSI, société de sécurité privée, s'est inscrit au Club Ville et Entreprises de Noisy-le-Grand pour mieux intégrer le tissu économique local. Le Club lui a permis de rencontrer beaucoup d'acteurs sur le territoire de Noisy-Le-Grand et, plus largement, sur le département. Ces rencontres, qu'elles aient ou non débouchées sur des opportunités commerciales, ont été enrichissantes. Laurent a été particulièrement sensible au sujet des commissions portant sur les difficultés qui pèsent sur le recrutement, les ressources humaines ou encore sur les thématiques liées à la formation.

L'entreprise DGSI a été créée en 1986, elle compte à ce jour 300 salariés et 67 sites d'intervention. DGSI propose des prestations de services en sécurité incendie, sureté-gardiennage et télésurveillance, 7j/7 24h/24. DGSI exerce principalement son activité sur Paris et la région parisienne, mais il arrive que les prestations s'étendent à toute la France. L'entreprise intervient essentiellement auprès des PME et ETI, des immeubles de bureaux et des immeubles de grande hauteur ayant besoin de prestations de services en sécurité incendie et sureté. Le groupe FCBA, dont fait partie DGSI, est constitué d'autres entreprises dont un centre de formation, un bureau d'études en sécurité incendie et une agence de travail temporaire. L'ensemble des services proposés gravite autour de la sécurité et la prévention. La complémentarité de ces entreprises est un réel atout sur le marché.

Malgré une croissance continue de l'activité de l'entreprise, Laurent Scheffer reste prudent quant à l'avenir de la profession. C'est un secteur qui connait de grandes difficultés de recrutement et qui doit faire face à une concurrence sociale parfois déloyale. C'est aussi un secteur qui demande de plus en plus de formations. L'évolution technologique (caméra, système de surveillance, alarme intrusion...) impacte également les besoins en prestation humaine. De ce fait, l'entreprise doit sans cesse s'adapter et proposer des solutions adaptées à ce marché en constante évolution, en privilégiant la qualité et la valeur ajoutée des services proposés.

Au-delà de son expertise dans le domaine de la sécurité privée (et de sa bonne humeur), Laurent pense pouvoir apporter au CVEE son expérience en tant que dirigeant d'entreprise confronté régulièrement aux marchés publics, aux appels d'offres et aux problématiques sociales de plus en plus complexes. N'hésitez pas à prendre contact avec Laurent Scheffer pour échanger sur son activité et les différents sujets qui l'accompagnent !

Contact :

Nom : Laurent Scheffer
Mail : laurent.scheffer@proteger.com
Tél : 01 80 62 00 10