



S4A3 Tom Baeten: LinkedIn werkt wél – als je eerst investeert in relaties

Inleiding

In deze aflevering van Elk stapje telt gaat Geert Hoffbauer in gesprek met Tom Baeten, founder en CEO van Winger Academy. Met meer dan dertig jaar ervaring in sales en marketing deelt hij zijn visie op LinkedIn als relatiemachine in plaats van verkoopkanaal. Tom pleit voor strategie, discipline en échte connecties. Geen shortcuts, maar duurzame groei op lange termijn.

Spreeker: Tom Baeten – Winger Academy

Gastheer: Geert Hoffbauer – Elk stapje telt

Inhoudstafel

- Introductie en welkom – 0:02
- LinkedIn is geen cv maar een relatiemachine – 1:09
- Waarom je vandaag al moet starten met investeren in je netwerk – 1:29
- Geven vóór je vraagt: de basis van duurzame sales – 2:45
- Koud prospecteren versus relatiegedreven verkopen – 4:41
- Netwerkkwaliteit en bewust connecteren – 6:00
- Van consultant naar agency: de evolutie van Winger Academy – 11:17
- Ondernemen met balans tussen klant, team en groei – 15:24
- AI in sales en content: efficiëntie zonder zielverlies – 20:24
- Wat werkt vandaag op LinkedIn? Contentmix en langetermijneffect – 27:08
- De gouden tip: strategie, focus en consistentie – 32:30
- Afsluiting en dankwoord – 35:13

Kerninzichten per hoofdstuk

Introductie en welkom (0:02)

Tom Baeten wordt geïntroduceerd als ondernemer die LinkedIn al begreep toen het nog vooral als digitaal visitekaartje werd gezien. Vanuit zijn ervaring in sales en marketing groeide hij uit tot strategisch adviseur en agencyleider. De centrale vraag: hoe zet je LinkedIn in met bedoeling én resultaat?

LinkedIn is geen cv maar een relatiemachine (1:09)

Volgens Tom is de grootste misvatting dat LinkedIn enkel dient om werk te zoeken. Veel professionals laten hun profiel onaangeroerd zodra ze een job hebben. Terwijl LinkedIn net krachtig is als je het dagelijks gebruikt om relaties op te bouwen en zichtbaar te blijven.

Waarom je vandaag al moet starten met investeren in je netwerk (1:29)

Tom geeft het voorbeeld van zijn 17-jarige dochter die nu al haar netwerk begint uit te bouwen. Wie vroeg start met zaaien, oogst later vanzelf kansen. Wachten tot je "iets nodig hebt" is volgens hem de grootste fout die professionals maken.

Geven vóór je vraagt: de basis van duurzame sales (2:45)

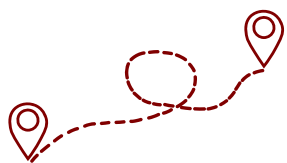
Relaties bouwen betekent eerst waarde geven: mensen introduceren, feliciteren, verbinden zonder onmiddellijke verwachting. Tom gelooft sterk in wederkerigheid. Wie oprecht investeert, kan later zonder schroom iets terugvragen.

Koud prospecteren versus relatiegedreven verkopen (4:41)

Koud prospecteren is niet per definitie fout, maar zonder opvolging of relatieopbouw leidt het snel tot irritatie. Verkopen zonder vertrouwensbasis werkt zelden. Eerst connecteren, dan pas voorstellen — dat maakt het verschil.

Netwerkkwaliteit en bewust connecteren (6:00)

Tom benadrukt het belang van bewust omgaan met connectieverzoeken. Waarom wil iemand met je connecteren? Die nieuwsgierigheid zorgt voor betere gesprekken én een sterker netwerk. Kwaliteit boven kwantiteit.





Van consultant naar agency: de evolutie van Winger Academy (11:17)

Wat begon als consultancy groeide organisch uit tot een volwaardig agency. Klanten vroegen méér: strategie, uitvoering, websites, campagnes. Vanuit vertrouwen ontstond een breder aanbod – niet gepland, maar logisch gegroeid.

Ondernemen met balans tussen klant, team en groei (15:24)

Tom deelt open hoe hij soms te dicht bij klanten staat, vanuit zijn saleshart. Ondernemen vraagt balans tussen klantentevredenheid en teamdraagkracht. Bewust loslaten en juiste mensen aanwerven hoort bij die groei.

AI in sales en content: efficiëntie zonder zielverlies (20:24)

AI kan volgens Tom enorme tijdsinstorting opleveren, bijvoorbeeld in rapportering en data-analyse. Maar voor content blijft vakmanschap cruciaal. AI mag ondersteunen, niet vervangen – anders verlies je authenticiteit en emotie.

Wat werkt vandaag op LinkedIn? Contentmix en langetermijneffect (27:08)

Nieuwe formats krijgen tijdelijk meer bereik, maar duurzame resultaten komen uit een slimme mix van tekst, video, carrousels en artikels. Bereik is bovendien gespreid in de tijd: content blijft weken zichtbaar. Consistentie loont.

De gouden tip: strategie, focus en consistentie (32:30)

Begin altijd bij je doelstelling en doelgroep. Kies bewust je kanalen in plaats van overal aanwezig te zijn. En besef: relaties bouwen vraagt tijd, discipline en dagelijkse aandacht.

Afsluiting en dankwoord (35:13)

Tom sluit af met een duidelijke boodschap: investeer elke dag een beetje in je netwerk. Likes, comments, privéberichten – kleine acties met grote impact. Want uiteindelijk werkt LinkedIn wél, als je eerst investeert in relaties.

Meer weten?

Wil je meer weten over Winger Academy of contact opnemen met Tom Baeten? <https://www.wingeracademy.be>, <https://www.linkedin.com/in/tombaeten/>

Meer over Elk stapje telt: www.elkstapjetelt.be.

