

LinkedIn Sales Navigator ha ayudado a Marsh a unificar su equipo de ventas internacional



Ubicación: Nueva York, NY
N.º de empleados: 45.400 | Sector: servicios financieros



«Al unificar nuestras actividades con Sales Navigator, hemos podido aprovechar al máximo la plataforma y cumplir dos objetivos: conseguir nuevas oportunidades y retener a más clientes.»

Rongling You

Vicepresidenta sénior de ventas internacionales y captación de clientes, Marsh



El reto

Supervisar los cambios a nivel global

- Marsh, el corredor de seguros y asesor de riesgos, trabaja con profesionales de riesgo corporativo sofisticados. Para obtener los mejores resultados de ventas, es fundamental que la empresa pueda identificar, controlar y estar en contacto con estas personas.
- Marsh recientemente ha optimizado su programa de Sales Navigator en nueve regiones. Para crear una estrategia unificada que reúna a estos equipos diversos, la vicepresidenta sénior de ventas internacionales y captación de clientes, Rongling You, buscó una solución que cumpliera con los objetivos de todas las partes interesadas: «Nuestra meta es ofrecer un sistema coherente para los usuarios de todos los rincones del mundo y tener un programa global consolidado es lo más eficaz».
- En esta estrategia unificada, el equipo de ventas necesitaba una solución que le permitiera identificar círculos de compra, controlar el movimiento de personas a otras empresas y forjar vínculos sólidos.



La solución

Una integración basada en datos

- Gracias a Sales Navigator, Marsh cuenta con las herramientas adecuadas, el alcance internacional y la conectividad con el CRM que necesita para lograr sus objetivos: consolidar los procesos de venta de diferentes regiones, aumentar el contacto con los clientes y crear oportunidades de venta con mayor eficacia.
- Según JD Veldsman, director ejecutivo y responsable de crecimiento e innovación digital de Marsh en la región del Pacífico, al integrar Sales Navigator con Salesforce, la plataforma de CRM de la empresa, la eficiencia del equipo de ventas aumentó de inmediato. «Antes teníamos que recorrer zonas industriales y anotar nombres para encontrar posibles clientes. Ahora con Sales Navigator los identificamos por sector, tamaño de empresa, etc. en cuestión de minutos. Es mucho más eficiente».
- «Para nosotros, el movimiento de los profesionales es muy importante. Si la persona con la que hemos estado trabajando pasa de una empresa a otra, nos enteramos al instante gracias a la integración de Sales Navigator con nuestro CRM. Desde el punto de vista tecnológico, mejora muchísimo nuestro CRM», afirma JD Veldsman.



Resultados

Contactos de venta que generan oportunidades

- Veldsman explica las repercusiones de empezar a trabajar en Sales Navigator y dejar atrás las planillas con nombres. «En Sales Navigator puedes ver todo el pipeline y conectar caras con nombres. Esto permitió a nuestros equipos conocer un poco más sobre las vidas de nuestros clientes y empezar a contactar con ellos en LinkedIn para forjar relaciones y estrechar lazos».
- Un contacto en concreto se tradujo en una oportunidad increíble. Veldsman comparte la historia: «Todo empezó como un reto entre dos miembros del equipo de ventas. Hace tiempo que teníamos a una empresa en la mira. Hasta que un día, gracias a Sales Navigator, nuestro colega se dio cuenta de que uno de sus contactos había empezado a trabajar allí. Tras intercambiar algunos mensajes, logró organizar una reunión. Terminamos ganando una licitación de seguros en un proyecto de construcción enorme con ese cliente».

23 %

más de acuerdos obtenidos con LinkedIn Sales Navigator

32 %

de aumento en el pipeline de ventas a través de LinkedIn Sales Navigator

332 %

más de interacción con responsables de las decisiones gracias a LinkedIn Sales Navigator

Herramientas que influyen en los ingresos

- El éxito de los equipos de ventas de Marsh es una consecuencia directa de su uso de Sales Navigator. «Puedo ver una correlación clara entre los ingresos de la empresa y las personas que usan Sales Navigator con eficacia», afirma Veldsman. «Ayuda a los equipos de venta a gestionar sus bases de datos».
- Para que todo marche sobre ruedas, los equipos de ventas de Marsh crean y dan seguimiento a listas de posibles clientes. «Gracias a las listas,

nos enteramos de novedades de los clientes, cambios de empleo y otras noticias importantes para ponernos en contacto o responder y demostrar que son nuestra prioridad», explica Veldsman.

- El equipo de Veldsman usa TeamLink para las presentaciones. «Somos expertos en unir los puntos y crear una historia coherente de las necesidades de nuestros clientes. Gracias a TeamLink, conseguimos presentaciones más naturales».

Ventas unificadas sin esfuerzo

- Unificar nueve regiones de ventas fue una tarea colosal pero Marsh lo logró optimizando procesos con una herramienta que tiene presencia mundial y un historial de éxito demostrado. Rongling You estuvo a la cabeza de todo el proceso. «Al unificar nuestras actividades con Sales Navigator, hemos podido aprovechar al máximo la herramienta y cumplir dos objetivos: conseguir nuevas oportunidades y retener a más clientes».
- Los equipos de venta que empezaron a usar la plataforma se encargaron de formar a los demás. El equipo de Veldsman fue uno de esos pioneros. «Cuando los otros equipos se sumaron a Sales Navigator, compartimos nuestra experiencia con ellos y les enseñamos algunos trucos que funcionan muy bien con nuestra empresa».



«Puedo ver una correlación clara entre los ingresos de la empresa y las personas que usan Sales Navigator con eficacia.»

JD Veldsman

Director ejecutivo y responsable de crecimiento e innovación digital en Marsh, región del Pacífico