



*« Les vendeurs utilisent la solution LinkedIn Sales Solutions avec enthousiasme, la demi-journée de prospection obligatoire est ainsi plus agréable et plus efficace... »*

Sébastien Gaffori  
Social Web manager  
Bouygues Telecom Entreprises

LinkedIn Sales Solutions accompagne la force de vente de Bouygues Telecom Entreprises pour accélérer la génération de leads, ouvrir de nouveaux comptes et redynamiser les actions des prospection.

### Profil de l'entreprise

Bouygues Telecom Entreprises est un acteur majeur du secteur des Télécoms en France dédié aux professionnels. Avec près de 900 collaborateurs, l'entreprise déploie une équipe de 150 à 200 commerciaux nomades qui compte 1,5 million de clients professionnels, de la TPE à la Multinationale.

Les services proposés par Bouygues Telecom Entreprises s'articulent autour de 4 thématiques principales :

- La téléphonie fixe et mobile
- La convergence
- L'internet et les réseaux
- L'hébergement de données appelé le Cloud

Dans un environnement ultra concurrentiel, Bouygues Telecom Entreprises cherche les meilleurs outils de prospection, de fidélisation et de vente pour fidéliser ses clients et en recruter de nouveaux.

### Enjeux pour l'entreprise

Les outils de prospection traditionnels, campagne e-mailing, phoning, offrent un rendement assez faible. Bouygues Telecom Entreprises a décidé de compléter son dispositif en s'intéressant à de nouveaux leviers comme le Social Selling. LinkedIn permet d'utiliser son réseau professionnel pour entrer en contact avec une personne ciblée, entreprise et niveau de poste.

*« L'essentiel était de ne pas rater le tournant du Digital pour la force de vente... »*



Sébastien Gaffori  
Social Web manager  
Bouygues Telecom Entreprises

### Profiter d'un levier sans équivalent

Les réseaux sociaux ont changé la donne dans la façon de travailler sur le plan commercial. Bouygues Telecom Entreprises s'est ainsi positionné sur l'ensemble des réseaux à vocation BtoB, c'est à dire, Twitter, Google +, Youtube et bien sûr LinkedIn. Ce dernier offre un vivier de prospection sans précédent et permet grâce à des outils de prospection performants, de mener une véritable action commerciale rapide et efficace.

## Proposer un outil efficace et moderne à sa force de vente

Les commerciaux de Bouygues Telecom Entreprises consacrent une demi-journée par semaine à la prospection.

Il y a un an, la société a souscrit 150 licences LinkedIn Solutions de vente. L'équipe commerciale a accueilli ce nouvel outil avec enthousiasme.

Le premier effet positif a été une accélération des leads qui, pour certains, ont été transformés en vente.

Par ailleurs, les vendeurs ont perçu ce nouvel outil comme une amélioration significative de leur méthode de travail. Ils peuvent ainsi approcher leurs futurs clients de façon moins intrusive que les solutions classiques, préparer leurs entretiens en collectant les informations de profil du prospect, mais aussi décrocher des entretiens plus facilement.

## Gagner du temps dans sa prospection avec un outil intelligent

La licence LinkedIn Solutions de vente offre la possibilité de créer des recherches sur des profils selon des critères ciblés. En cas de modification d'un ou plusieurs critères sur les profils sélectionnés, une notification par mail est automatiquement adressée au commercial.

LinkedIn favorise aussi la mise à jour de l'outil CRM.

## Des résultats en phase avec les attentes de Bouygues Télécom Entreprise

Sur le 2ème trimestre de l'année dernière, LinkedIn Solutions de vente a permis à Bouygues Telecom Entreprises d'écrire une dizaine de success stories et d'ouvrir de nouveaux Grands comptes. Les licences ont ainsi été rapidement rentabilisées et renouvelées cette année.

Par ailleurs, les données statistiques offrent une réelle visibilité sur l'avancée des dossiers en cours, mais aussi sur l'accompagnement des commerciaux par leur manager.

## Conseils pour optimiser l'utilisation de LinkedIn dans un contexte de Social Selling

Ayez un profil complet et bien renseigné.

Appuyez-vous sur votre réseau pour faciliter la prise de contact avec les profils que vous ciblez.

Complétez vos outils commerciaux de fidélisation et de recrutement pour profiter des opportunités qu'offre le Digital.

Créez un réseau de plusieurs personnes au sein d'une même entreprise. Le départ d'un de vos contacts vers de nouveaux horizons ne sera pas préjudiciable pour votre business.

Développez votre Page Entreprise sur LinkedIn qui informera vos contacts, clients et prospects de l'évolution de vos offres, de votre actualité, des événements à venir ...

Pour plus d'informations, consultez notre site: [sales.linkedin.com](https://sales.linkedin.com)