



“Bien que cela ne fasse que cinq mois que nous disposons de LinkedIn Sales Navigator à PayPal, nous en mesurons déjà les effets positifs sur notre approche commerciale.”

Mike Davies

Directeur commercial,
Royaume-Uni et Irlande
PayPal

PayPal se sert des solutions commerciales de LinkedIn pour prendre de meilleures décisions et approcher les bonnes personnes.

Points principaux

- À tout moment, de 20 à 30 de nos transactions ont été influencées ou trouvées grâce à LinkedIn Sales Navigator.
- Sales Navigator nous offre la méthode la plus efficace pour atteindre la bonne personne au sein d'une entreprise, et depuis, l'approche de PayPal en matière de génération de leads a été reconçue.
- PayPal a calculé qu'une seule transaction obtenue et conclue rapidement grâce à LinkedIn suffit à couvrir les frais annuels de LinkedIn Sales Navigator ; à comparer avec des cycles de vente moyens de 3 à 12 mois pour toute autre transaction.

L'enjeu

La priorité principale de PayPal était d'identifier les décideurs, ainsi que de maintenir une longueur d'avance tout au long du processus de vente de solutions e-commerce qui peut être fastidieux. Les décisions d'achat IT impliquent souvent une panoplie d'influenceurs issus de différents services. Il est donc primordial de chercher et d'identifier les différents participants.

La solution

“La plupart des commerciaux de PayPal possèdent déjà des comptes LinkedIn Premium, mais nous souhaitons nous assurer que toute l'entreprise soit équipée. L'achat de licences Sales Navigator était donc naturellement l'étape suivante pour garantir le succès.”



Mike Davies
Directeur commercial
PayPal

L'exploitation du potentiel de LinkedIn en Social Selling permet d'atteindre les bonnes personnes au bon moment sans avoir recours à un démarchage impersonnel, ce qui optimise la pertinence et améliore le taux de réponse.

Deux outils de Sales Navigator, Lead Builder et les filtres de recherche Premium, ont joué un rôle essentiel dans l'identification des décideurs clés par l'équipe de PayPal. C'est en établissant un contact avec ces différents acteurs impliqués dans la décision d'achat que l'entreprise a pu garder une longueur d'avance pendant tout le processus.

LinkedIn Sales Navigator permet également de chercher parmi les relations de 3e niveau et de demander à être mis en relation. La fonctionnalité de TeamLink permet d'accéder aux relations de ses collègues et de façonner ainsi une approche plus cordiale menant à de nouvelles opportunités.

“PayPal a réussi à décrocher des rendez-vous d'affaires en jouant la carte du réseau, grâce aux contacts issus d'entreprises précédentes ou tout simplement créés parce que membres de la même salle de gym. LinkedIn offre ces touches personnelles qui permettent de briser la glace.”



Dan Horlor
Responsable commercial
PayPal

Les résultats

LinkedIn est devenu la source la plus performante de leads dans l'effort de prospection de PayPal grâce à ses utilisateurs de qualité disposant d'une sérieuse volonté de mener des affaires.

- L'équipe commerciale de PayPal reconnaît que les solutions commerciales de LinkedIn ont eu un impact décisif sur des transactions restées au point mort avant que LinkedIn ne leur permette d'établir le contact.
- Il est essentiel pour PayPal de multiplier les points d'entrée dans une entreprise. LinkedIn permet à l'équipe de comprendre toute l'organisation et ainsi d'accélérer la conclusion des contrats.
- Peu après avoir adopté Sales Navigator, un membre de l'équipe a pu identifier des contacts au sein d'entreprises difficiles d'accès jusque-là en seulement 30 minutes. “J'ai envoyé 14 InMails en 30 minutes, et j'ai obtenu trois rendez-vous”, déclare-t-il.

“PayPal se sert de LinkedIn Sales Navigator avant d'amorcer toute transaction, et nous nous servons des informations acquises pour lancer la discussion. Le temps du démarchage par téléphone est révolu, grâce à LinkedIn !”



Dan Horlor
Responsable commercial
PayPal

Étapes suivantes

L'assistance en continu de l'équipe des solutions commerciales de LinkedIn offre à PayPal les ressources nécessaires pour optimiser le potentiel de Social Selling de LinkedIn. L'équipe commerciale s'est lancée dans la restructuration des recherches sur LinkedIn par secteur et de façon verticale, en mettant à jour tous les profils de LinkedIn pour y incorporer la proposition de PayPal. Elle travaille avec le marketing pour développer un programme de contenu visant à soutenir la génération de leads.

“Nous rencontrons un accueil nettement plus chaleureux, car nous contactons des personnes qui ont envie de s'impliquer. Nous avons l'impression de faire partie d'un club”.



Dan Horlor
Responsable commercial
PayPal

Pour en savoir plus, accédez à <http://lnkd.in/sales-solutions-france> et découvrez comment atteindre vos prochaines cibles sur LinkedIn.