

Softcat nutzt LinkedIn Sales Navigator als zentrale Vertriebsplattform



Standort: Marlow, Großbritannien | Beschäftigte: 1.681 | Branche: IT



„Die Kund:innen stehen bei Softcat im Mittelpunkt. Mit einem Tool wie LinkedIn Sales Navigator können wir nachhaltigere Beziehungen zu ihnen aufbauen.“

Gareth Price,
Head of Corporate Sales – North, Softcat



Herausforderung

Virtuellen Vertrieb ermöglichen

- Die Pandemie hat den Übergang hin zum digitalen Vertrieb beschleunigt. Für das IT-Unternehmen Softcat war deshalb ein strategischer Neuanfang im Umgang mit Kund:innen notwendig.
- Auch die Zunahme von Remote-Arbeit spielte bei der Suche nach einer Vertriebsplattform eine Rolle: „Für unsere Vertriebler:innen wurde es immer schwieriger, Menschen digital zu erreichen“, erklärt Customer Insights Manager Luke Herridge.
- Auf herkömmlichen Online-Plattformen buhlten Vertriebsmitarbeiter:innen um die Aufmerksamkeit potenzieller Kund:innen. „Die Posteingänge wurden überflutet mit Angeboten, sodass es immer schwieriger wurde, wahrgenommen zu werden“, so Herridge.



Lösung

Ein Tool zur Steigerung der Produktivität

- LinkedIn Sales Navigator war aufgrund seiner zahlreichen Funktionen und Integrationsmöglichkeiten die richtige Lösung für Softcat. Gareth Price, Head of Corporate Sales bei Softcat, erklärt, wie das Unternehmen seinen Tech-Stack aufbaute – mit LinkedIn Sales Navigator als zentrale Plattform: „Wenn wir uns für ein neues Vertriebstool interessieren, prüfen wir zuerst, ob es mit LinkedIn Sales Navigator kompatibel ist. Erst danach kümmern wir uns um die weiteren Details.“
- Mittlerweile laufen alle Vertriebstechologien von Softcat über LinkedIn Sales Navigator. „Die unterschiedlichen Tools ergänzen sich gut“, betont Herridge. „Und wenn unsere Mitarbeitenden eine der Lösungen verwenden, nutzen sie gleichzeitig LinkedIn Sales Navigator.“



Ergebnisse

Leichter ins Gespräch kommen

- LinkedIn Sales Navigator hilft dabei, Kontakte anzubahnen, die zu einem Geschäftsabschluss führen. Luke Herridge führt dabei dieses Beispiel an: „Ein Account-Manager hat mithilfe von LinkedIn Sales Navigator einen Account gefunden, den wir noch nicht im CRM-System hatten. Anschließend konnte er die relevanten Ansprechpartner:innen auf LinkedIn identifizieren, per InMail kontaktieren und ein Gespräch mit ihnen beginnen. Mithilfe von LinkedIn hat er den Kontakt aufrechterhalten und Gesprächstermine organisiert. Heute ist dieser Account einer unserer erfolgreichsten.“

95 %

der Vertriebler:innen geben an, dass sie mit LinkedIn Sales Navigator die richtigen Personen identifizieren konnten.

87 %

der User:innen sagen außerdem, dass sie mit LinkedIn Sales Navigator bei der Account-Recherche Zeit sparen.



„B2B-Unternehmen kann ich LinkedIn Sales Navigator nur empfehlen. Wer die Plattform als Vertriebsprofi nicht nutzt, lässt sich definitiv eine Chance entgehen.“

Luke Herridge

Customer Insights Manager, Softcat

So wird virtueller Vertrieb einfach

- Das Dashboard in LinkedIn Sales Navigator gibt einen Überblick über die Vertriebsaktivitäten von Softcat. Luke Herridge fügt hinzu: „Das Dashboard liefert uns alle relevanten, stets aktuellen Informationen. Wir loggen uns jeden Tag ein, um zu sehen, was gerade wichtig ist oder was Key Accounts in den vergangenen 24 Stunden getan haben.“
- InMail hilft dem Vertriebsteam, wahrgenommen zu werden, statt in überfüllten E-Mail-Posteingängen unterzugehen. Herridge erklärt: „Kund:innen auf einem anderen Kanal ansprechen zu können, ist ein großer Vorteil.“ Das sieht auch Price so: „InMail ist für uns eine der wichtigsten Funktionen, auch weil sie mit bestehenden Vertriebstools und -strategien kompatibel ist.“
- Ein weiteres effektives Feature ist die Suchfunktion. Damit können Vertriebsprofis die richtigen Ansprechpartner:innen der Ziel-Accounts identifizieren. Herridge betont dabei: „In den ersten sechs Monaten haben wir durchschnittlich 730 Suchen pro Person verzeichnet. Das ist bemerkenswert!“

Ein starkes Vertriebsteam

- Wenn Vertriebsteams die nötige Unterstützung erhalten, spiegelt sich das auch in den Ergebnissen wider. „Wir haben schon immer in unsere Vertriebsprofis investiert“, sagt Herridge. „Bei Softcat legen wir großen Wert darauf, bestmögliche Voraussetzungen für ein erfolgreiches Vertriebsteam zu schaffen. Der Roll-out von LinkedIn Sales Navigator hat unseren Mitarbeiter:innen gezeigt, dass wir voll und ganz hinter ihnen stehen.“
- LinkedIn Sales Navigator wurde vom Vertriebsteam bei Softcat schnell angenommen – und die Zahlen sprechen für sich. „300.000 angesehene Profile und 20.000 gespeicherte Leads haben uns gezeigt, dass LinkedIn Sales Navigator gut genutzt und in die Arbeitsabläufe unserer Vertriebler:innen integriert wird“, hebt Price hervor.
- Herridge betont, dass die Plattform ein zentraler Bestandteil des Arbeitsalltags geworden ist: „Unsere Vertriebsprofis nutzen LinkedIn Sales Navigator. Sie verstehen, welche Vorteile die Plattform bringt und teilen ihre Erfolgsgeschichten mit anderen. LinkedIn Sales Navigator ist heute ein integraler Bestandteil der Arbeitsabläufe im Vertrieb.“