

Das Unternehmen Manutan stellt seinem Vertriebsteam LinkedIn Sales Navigator bereit – und demonstriert den Wert des Tools in einem sechsmonatigen Pilotversuch



ÜBER MANUTAN

Das Familienunternehmen, das 1966 von André Guichard und seinem Sohn Jean-Pierre gegründet wurde, spezialisiert sich auf den Vertrieb von Industrierausstattung im B2B-Bereich. Heute wird der Versandhandel von André Guichards Enkel, Xavier Guichard, geleitet. | Das europaweite Unternehmen setzt sich für „Well-Working“ ein – mit einem Sortiment von mehr als 800.000 Artikeln und damit verbundenen Serviceleistungen. | 2.500 Mitarbeiter:innen arbeiten in 25 Tochtergesellschaften in 17 europäischen Ländern. | Hauptsitz: Gonesse, Frankreich. | Acht Jahre in Folge als Great Place to Work® ausgezeichnet.



All you need. **With love.**



„Ein Pilotversuch wie dieser ist das A und O, um zu entscheiden, ob ein Unternehmen in ein Vertriebstool wie LinkedIn Sales Navigator investieren sollte. Wir konnten ermitteln, ob ein All-in-Programm das Richtige für uns war. Während des Pilotprogramms konnten wir außerdem ein Netzwerk von Champions aufbauen, mit dem wir unser Unternehmen für die Zukunft aufstellen können.“

Florence Rocheteau
Sales Excellence Director, Manutan

Die Herausforderung

- Eine Basis für Top-Vertriebsleistungen in 17 europäischen Ländern schaffen
- Inkonsistente CRM-Einführung mithilfe einer gemeinsamen Insights-Plattform adressieren
- Mehr und effizientere Meetings mit Prospects ermöglichen
- Neue Personas und Vorstellungsmöglichkeiten in Ziel-Accounts ermitteln

Die Lösung

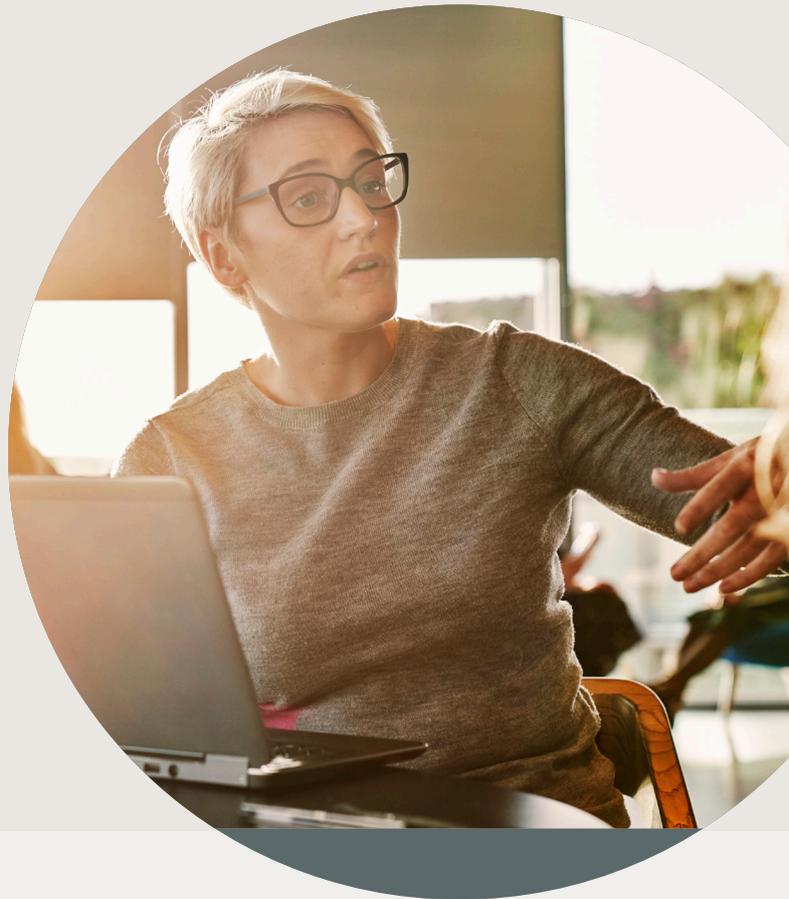
- Sechsmonatiges Pilotprojekt zur unternehmensweiten Einführung von Sales Navigator
- Zweiwöchentliche Meetings mit LinkedIn Expertenteam
- LinkedIn unterstützt das Programm mit Workshops, Trainings für Führungskräfte und konzernweiten Wettbewerben, die die Integration neuer Funktionen in tägliche Abläufe fördern
- LinkedIn Dashboard, um Akzeptanz zu verfolgen und Probleme zu identifizieren

Das Ergebnis

Manutan hat eindeutige Kennzahlen zur Erfolgsmessung festgelegt, um die Vorteile von LinkedIn Sales Navigator während des Pilotprojekts verfolgen zu können. Das Resultat:

- Mehr als 130 neue Meetings und Gespräche, die durch Sales Navigator zustande gekommen sind
- Durchschnittliche Einsparung von 1 Stunde und 10 Minuten pro Vertriebsprofi pro Woche
- 2,3-mal mehr Kontakte zu Entscheider:innen
- Zufriedenheitsquote von 90 % im Manutan Vertriebsteam

Basierend auf diesen Ergebnissen hat Manutan LinkedIn Sales Navigator in seiner gesamten Vertriebsorganisation eingeführt – mit einem umfassenden Enterprise-Programm, das 106 Lizenzen für einen Zeitraum von zwei Jahren bereitstellt.



130+

neue Meetings und Gespräche, die durch Sales Navigator zustande gekommen sind

1 Stunde und 10 Minuten

durchschnittliche Einsparung pro Vertriebsprofi pro Woche



„Als ich Sales Navigator ausprobiert habe, habe ich eine Vielzahl von Lösungen entdeckt, die für meine tägliche Arbeit relevant sind. Ich konnte interessante Unternehmenskontakte ermitteln und ansprechen und mehr als 30 Übersichten für Accounts erstellen, die ich mit traditionellen Vertriebsmethoden nicht hätte identifizieren können.“

Miguel Garcia

Key Account Manager Spain, Manutan