

Wie PA Consulting von den umfangreichen Insights in LinkedIn Sales Navigator profitiert



Standort: London, Vereinigtes Königreich | Zahl der Beschäftigten: 4.000
Branche: Unternehmensberatung und -dienstleistungen



„LinkedIn Sales Navigator liefert uns Informationen und Insights, auf die wir sonst keinen Zugriff hätten. Das ist angesichts der vielen Veränderungen, die wir derzeit beobachten, besonders hilfreich. Wir erhalten jetzt Echtzeitinformationen darüber, in welche Positionen unsere Kontakte innerhalb eines Unternehmens wechseln.“

Alexander Low
Managing Consultant, PA Consulting



Herausforderung

Beziehungen aufbauen, Marktlücken schließen

- Als international tätige Innovations- und Transformationsberatung begleitet PA Consulting seine Klient:innen bei allen Schritten des Innovationsprozesses mit einem globalen Team von Expert:innen aus den Bereichen Beratung, Strategie, Innovation, Design, Digitalisierung, Wissenschaft, Ingenieurwesen und Technik.
- Clive Barton, Leiter des Programms zur Transformation im Vertrieb bei PA, erklärt, wie das Unternehmen seine Kundenbeziehungen neu denkt. „Als Teil unserer Wachstumsstrategie ermutigen wir unsere Mitarbeiter:innen dazu, herauszufinden, mit welchen Personen sie sich vernetzen sollten und was deren Herausforderungen sind. Anschließend überlegen wir gemeinsam, wie wir sie dabei unterstützen können.“
- Dabei geht es nicht nur um die Akquise neuer Kund:innen. Ein wichtiger Bestandteil der Strategie von PA ist die Pflege bestehender Kundenbeziehungen. „Um Marktlücken zu schließen, wollen wir auch unseren bestehenden Accounts mehr bieten“, so Barton. „Wir haben nun mehr Möglichkeiten und können unsere Kund:innen bei der Bewältigung komplexerer Herausforderungen unterstützen.“



Lösung

Zugang zu exklusiven Informationen und Insights

- LinkedIn Sales Navigator bietet PA die Informationen und Insights, die das Unternehmen braucht, um seine Strategie an den virtuellen Vertrieb anzupassen: „LinkedIn Sales Navigator liefert uns Informationen und Insights, auf die wir sonst keinen Zugriff hätten“, erklärt Alexander Low, Managing Consultant. „Das ist angesichts der vielen Veränderungen, die wir derzeit beobachten, besonders hilfreich. Wir erhalten jetzt Echtzeitinformationen darüber, in welche Positionen unsere Kontakte innerhalb eines Unternehmens wechseln.“
- Besonders beeindruckt hat Clive Barton die Detailgenauigkeit der Informationen: „Mit LinkedIn Sales Navigator sehen wir, welche Posts unsere Klient:innen veröffentlichen, wofür sie sich interessieren und an welchen Diskussionen sie sich beteiligen. Das hilft uns, passende Gesprächseinstiege zu finden und nachhaltige Beziehungen aufzubauen.“
- Mithilfe von LinkedIn Sales Navigator kann PA seine Kund:innen in jeder Phase der Buyer's Journey unterstützen: „Wir nutzen diese Insights, um unsere Klient:innen kennenzulernen und besser zu verstehen, was sie denken, fühlen und tun“, sagt Alexander Low. „Diese Informationen lassen sich nahtlos in unsere Prozesse integrieren.“



Ergebnis

Mehr Handlungsspielraum

- Mithilfe von LinkedIn Sales Navigator hat das Beratungsteam von PA innerhalb der ersten 12 Monate über das gesamte Kundenportfolio hinweg zahlreiche Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme identifiziert.
- Alexander Low zufolge hat LinkedIn Sales Navigator PA zu einigen beachtlichen Erfolgen verholfen: „Wir konnten uns zum Beispiel mit dem Chief Executive einer der weltweit größten Konsumgütermarken vernetzen. Und zwar nur, weil LinkedIn Sales Navigator uns auf einen Kommentar von ihm aufmerksam gemacht und einer unserer Partner eine Unterhaltung mit ihm aufgenommen hat.“
- Seit einem umfangreichen Update des CRM-Systems ist LinkedIn Sales Navigator ein unverzichtbarer Bestandteil des Tech-Stacks von PA. „Es fügt sich wunderbar in unsere bestehenden Vertriebstools ein“, so Barton.

1 Mio.

durch LinkedIn Sales Navigator identifizierte Chancen für Empfehlungen innerhalb der ersten 12 Monate

86 %

seines Gesamtumsatzes erwirtschaftete PA unter Verwendung von LinkedIn Sales Navigator

30 %

größere Deals mit LinkedIn Sales Navigator

Sich persönlich vorstellen lassen

- Über die TeamLink-Funktion in LinkedIn Sales Navigator lassen sich die Berater:innen von PA von Teammitgliedern vorstellen. Dadurch konnte das Unternehmen seine Reichweite deutlich steigern. „Für uns ist TeamLink eine der effektivsten Funktionen des Tools“, sagt Low.
- Zudem hilft LinkedIn Sales Navigator dabei, diese direkten Kontakte aufrechtzuerhalten, auch wenn Entscheider:innen das Unternehmen wechseln. „Es hilft uns, zu sehen, wo frühere Kolleg:innen mittlerweile arbeiten – häufig in einem unserer Zielunternehmen.“
- Low zufolge unterteilt PA seine Klient:innen in drei Gruppen: „Die Personen, mit denen wir täglich in Kontakt sind, die Personen, die wir kennenlernen möchten, und die Personen, die wir kennen sollten, zum Beispiel Top-Manager:innen.“ Dieses breite Netzwerk bietet PA verschiedene Ansatzpunkte für persönliche Vorstellungen.

Neue Arbeitsweisen brauchen neue Lösungen

- Barton ist aufgefallen, wie die Mitarbeiter:innen die Strategie von LinkedIn Sales Navigator übernommen haben: „Wir haben unsere Vertriebsstrategie so überarbeitet, dass unsere Mitarbeiter:innen ihre Arbeitsweise daran anpassen mussten. Infolgedessen brauchten wir ein Tool wie LinkedIn Sales Navigator.“ Verhaltensweisen zu ändern, um Bedarf zu schaffen, statt einfach eine neue Technologie einzuführen, ist ein zentraler Aspekt der Philosophie von PA.
- LinkedIn Sales Navigator liefert Informationen und Insights über Unternehmen, auf die PA sonst keinen Zugriff hätte: „Durch die Synchronisierung mit unserem CRM-System ist dieses so aktuell, wie es nur sein kann“, erklärt Low. „Eines der größten Assets des Tools sind Beziehungen. Denn Vertrieb beruht auf Beziehungen. Indem wir die Insights aus LinkedIn Sales Navigator in unser CRM-System übertragen und sowohl TeamLink als auch TeamLink Extend nutzen, erkennen wir, welche Beziehungen möglich sind. So haben wir bis heute bereits fast eine Million Kontakte geknüpft.“
- Teammitgliedern, die im technischen Bereich tätig sind und vor allem digital arbeiten, erleichtert das Tool die Kontaktaufnahme. „Statt eines persönlichen Treffens können unsere Mitarbeiter:innen nun über LinkedIn Sales Navigator mit Prospects in Kontakt treten.“



„Kein anderes Unternehmen verfügt über so umfangreiche und detaillierte Informationen wie LinkedIn. Indem wir diese mit unserem CRM-System synchronisieren, können wir ein topaktuelles System schaffen.“

Alexander Low
Managing Consultant, PA Consulting