



“Más del 75% de nuestros equipos de relaciones han conseguido nuevos negocios gracias a las oportunidades brindadas por Sales Navigator. En general, la herramienta nos ha ayudado a multiplicar por seis nuestros objetivos de ingresos.”

Mike Davies, jefe de desarrollo de negocio de Santander UK Corporate and Commercial Banking para el Reino Unido

📍 UBICACIÓN:	Londres, Inglaterra, Reino Unido
👤 N.º DE EMPLEADOS:	20.000
📁 SECTOR:	Servicios financieros

Ser desafiante en un sector competitivo



x171

rentabilidad de la inversión



x6

objetivos de ingresos



El 75%

de los equipos consiguen nuevos negocios

Resultados con Sales Navigator

Acerca de Santander UK Corporate and Commercial Banking

Commercial Banking Santander UK Corporate and Commercial Banking ayuda a conectar empresas pioneras con los servicios bancarios personalizados que necesitan para alcanzar sus objetivos, ofreciéndoles gestores de relaciones localizados y establecidos, apoyados por los recursos del Grupo Santander, uno de los mayores bancos del mundo.

Santander UK Corporate and Commercial Banking, centrado principalmente en apoyar a empresas con un gran interés en el comercio internacional, utiliza equipos de desarrollo de negocio para identificar y entablar contactos con posibles clientes. En un sector donde los servicios esenciales para las empresas a menudo se ven respaldados por relaciones empresariales a largo plazo, conseguir esa primera reunión con un posible cliente es un factor clave para el éxito del Santander, pero a menudo puede ser todo un desafío.

Los desafíos del competidor

En el altamente competitivo mundo de la banca corporativa, Santander UK Corporate and Commercial Banking se ve a sí mismo como "desafiante", y ese enfoque del mercado estimula todos sus esfuerzos, incluido el desarrollo de negocio. Steve Nichols, jefe de la división de desarrollo de negocio para Londres y el sureste de Inglaterra, afirma: "Tradicionalmente, intentar hacer que una empresa cambie de banco en el mercado del Reino Unido puede ser un trabajo arduo y largo. Las llamadas en frío o el envío constante de correos electrónicos no solicitados son métodos poco eficaces. Queremos contactar con nuevas cuentas cuando nuestros servicios sean los más adecuados y útiles para ellos, pero esto puede ser difícil de determinar sin la información adecuada".

La solución: Sales Navigator

Para apoyar esta estrategia de ventas y aumentar su cuota de mercado, Santander UK Corporate and Commercial Banking se asoció con LinkedIn en 2013, y proporcionó licencias de Sales Navigator a sus equipos de desarrollo de negocio.

Aunque hubo un momento en que el mundo tradicional de la banca corporativa estaba enfrentado con el concepto moderno de una plataforma de redes sociales, LinkedIn y Sales Navigator resultaron ser una solución perfecta para el Santander. Después de una implementación con éxito en colaboración con el equipo de desarrollo de negocio de Santander UK Corporate and Commercial Banking, Sales Navigator es ahora la herramienta principal del equipo.

Hoy en día, el equipo utiliza Sales Navigator para identificar a personas encargadas de la toma de decisiones, reunir información sobre dichas personas y mercados y entablar relaciones con posibles clientes. "Accedo a Sales Navigator a diario", explica Dave Sherrington, director de desarrollo de negocio de Thames Valley. "Comparto contenido y enlaces, y busco a personas que publiquen actualizaciones que pueda comentar. Cuando veo algo que un posible cliente ha compartido, se me brinda una ocasión relevante y oportuna para fomentar una relación existente en desarrollo o de iniciar una nueva."

"Utilizar soluciones únicas como LinkedIn nos ofrece un punto de entrada que nuestro público no había visto nunca antes y nos ayuda a destacar."

Forjar relaciones y aumentar los ingresos

Sales Navigator ha contribuido a transformar los esfuerzos de desarrollo de negocio de Santander UK Corporate and Commercial Banking, permitiendo pasar de una búsqueda de nuevos clientes impulsada por el volumen a una operación más específica que puede identificar mejor aquellas empresas con iniciativa para las que el Santander puede resultar de más ayuda.

En lugar de conseguir pocos clientes con llamadas en frío, el equipo de desarrollo de negocio está captando más del 20% de posibles clientes con Sales Navigator, y casi el 80% del equipo está consiguiendo reuniones a través de la plataforma. Como resultado, Sales Navigator ayudó al equipo a multiplicar sus objetivos de ingresos por seis el año pasado.

Actualmente, gracias a Sales Navigator, Santander UK Corporate and Commercial Banking está incrementando su cuota de mercado y cambiando la opinión de su público objetivo sobre su marca. En palabras de Mike Davies, jefe de desarrollo de negocio para el Reino Unido: "El mercado ve el uso de LinkedIn como un factor de diferenciación. Utilizar soluciones únicas como LinkedIn nos ofrece un punto de entrada que nuestro público no había visto nunca antes y nos ayuda a destacar". Y añade: "La inversión en Sales Navigator vale mucho la pena. De hecho, hemos multiplicado la rentabilidad de la inversión por 171, algo prácticamente inaudito".

Ya sea entablando una conversación con un nuevo público objetivo o con un posible cliente que ha estado en la lista durante meses (¡o años!), el equipo del Santander confía en su habilidad para iniciar y fomentar relaciones con nuevas cuentas de forma eficiente. Gracias a Sales Navigator, el equipo de desarrollo de negocio de Santander UK Corporate and Commercial Banking cuenta ahora con una solución eficaz que hace que las operaciones de captación de posibles clientes sean mucho más cercanas.

“

En sus propias palabras

Las funcionalidades claves de LinkedIn Sales Navigator para Santander UK Corporate and Commercial Banking

CONTACTO CONSTRUCTIVO

"Sales Navigator ayuda a mis directores de desarrollo de negocio a entrar en contacto con su público objetivo de forma constructiva. La solución brinda a nuestro equipo la oportunidad de identificar a posibles clientes y de interactuar con ellos."



Mike Davies
Jefe de desarrollo de negocio de Santander UK Corporate and Commercial Banking para el Reino Unido

RECOMENDACIONES DE USO

"Formamos a nuestros comerciales en Sales Navigator porque es esencial para nuestras operaciones, y comparto mis éxitos con la herramienta para motivar a mi equipo."



Steve Nichols
Jefe de la división de desarrollo de negocio de Santander UK Corporate and Commercial Banking para Londres y el sureste de Inglaterra

AUMENTO DE LAS TASAS DE CONVERSIÓN

"Nuestra tasa de conversión está aumentando y nuestra capacidad para promocionarnos de manera correcta y frente al público objetivo adecuado ha mejorado considerablemente con Sales Navigator."



Dave Sherrington
director de desarrollo de negocio de Santander UK Corporate and Commercial Banking

Formar un equipo innovador con Sales Navigator

Santander UK Corporate and Commercial Banking utiliza Sales Navigator para identificar a posibles clientes, crear contactos y mostrar su enfoque innovador de la banca.

Visita inkd.in/sales-navigator (en inglés) para obtener más información sobre Sales Navigator.