

Kundenbeziehungen entwickeln und die Vertriebsleistung verbessern



Ansprechen

der richtigen Käufer und Unternehmen



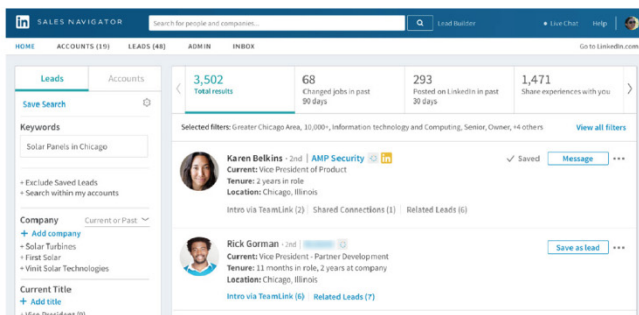
Verstehen

der Bedürfnisse von Käufern



Erreichen

der Käufer durch persönliche Ansprache

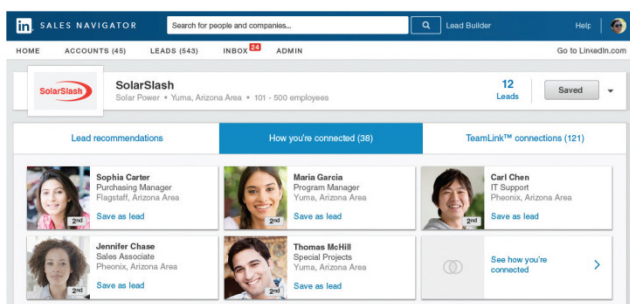


Mit einer Suche in Sales Navigator schneller und einfacher relevante Entscheidungsträger ermitteln

Finden Sie mit Suchfiltern für Vertriebsprofis die richtigen Personen.

Speichern Sie Suchen, um automatische Benachrichtigungen über neue Leads zu erhalten, die Ihren Kriterien entsprechen.

Speichern Sie relevante Personen, um Updates in Echtzeit zu erhalten.

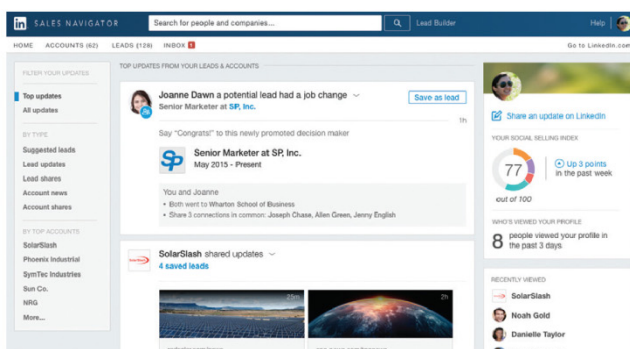


Mit Informationen zu neuen und bestehenden Beziehungen bei Ziel-Accounts Vorstellungsmöglichkeiten ausfindig machen

Finden Sie neue Personen mithilfe maßgeschneiderter **Lead-Empfehlungen**.

Lernen Sie mit der Funktion **So sind Sie verbunden**, mit welchen Personen Sie bereits in einem Unternehmen verbunden sind.

Finden Sie mit **TeamLink** Kollegen, von denen Sie sich vorstellen lassen können.

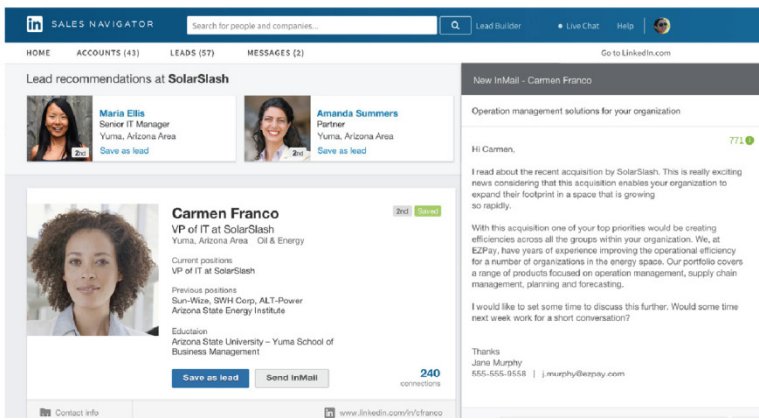


Immer über wichtige Kontakte und Accounts informiert bleiben

Lead-Updates: Erfahren Sie, wenn Ihre Leads die Position wechseln, sich mit Personen in Ihrem Netzwerk vernetzen oder Beiträge auf LinkedIn teilen.

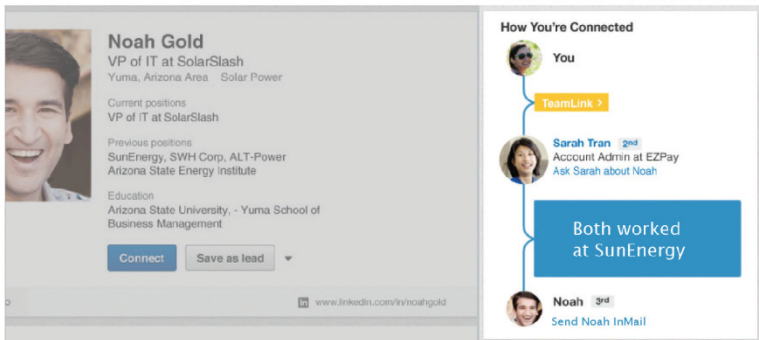
Account-Updates: Erhalten Sie relevante Informationen zu Ihren Accounts und ermitteln Sie neue Kontakte oder Entscheider.

In den News: Sehen Sie, wenn Personen oder Unternehmen in den News erwähnt werden. Diese Informationen werden aus Quellen im Internet zusammengestellt.



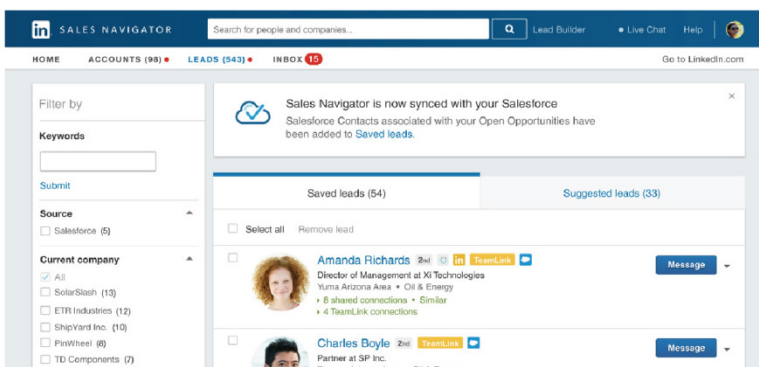
Potenzielle Kunden direkt und auf seriöse Weise per InMail erreichen

Nutzen Sie gemeinsame Erfahrungen und andere relevante Einblicke, um sinnvolle Unterhaltungen anzustoßen.



Mit TeamLink Personen finden, von denen Sie sich vorstellen lassen können

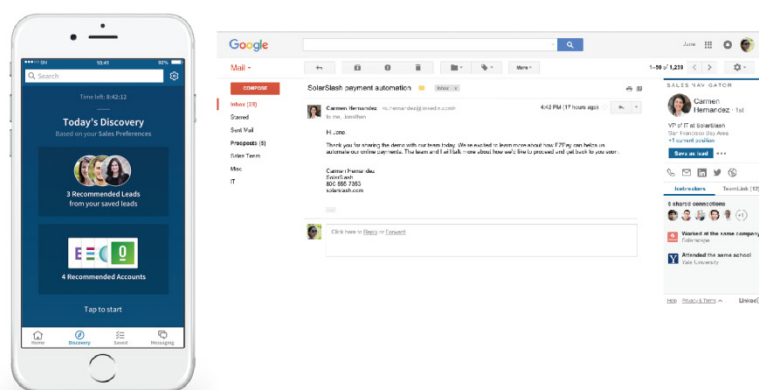
Finden Sie heraus, wer Sie im Netzwerk Ihres Unternehmens einem potenziellen Kunden vorstellen kann.



Mehr Produktivität durch Integration in Ihr CRM

Zeigen Sie LinkedIn Daten direkt in Salesforce und Microsoft Dynamics an und machen Sie so aus CRM-Kontaktdaten vollständige Profile.

Nutzen Sie die **CRM-Synchronisierung**, um automatisch Accounts zu importieren, an denen Sie aktiv arbeiten.



Sales Navigator-Einblicke dort nutzen, wo Sie bereits kommunizieren

Verwenden Sie wichtige Funktionen mit der Sales Navigator App für iOS- und Android-Geräte.

Zeigen Sie direkt in Gmail umfangreiche LinkedIn Profildaten von Ihren Kontakten an.

Mehr dazu erfahren Sie auf sales.linkedin.com