

Manpower moderniza su estrategia de ventas e impulsa los resultados con LinkedIn Sales Navigator



ACERCA DE MANPOWER FRANCE

700 empresas de trabajo temporal y más de 3.900 empleados fijos | 80.000 trabajadores temporales que desempeñan su trabajo cada día | 21.500 contrataciones con contrato indefinido o de duración determinada al año | Socio de confianza de 40.000 empresas, desde pymes locales hasta grandes grupos internacionales



«LinkedIn Sales Navigator se ha convertido en el nuevo directorio para los representantes de ventas modernos. Es imposible funcionar sin él.»

[Elsa Amouzgar](#)

Directora de ventas y marketing para clientes, Manpower France y miembro del Comité de dirección, Manpower France

5 desafíos estratégicos que superar

Para mantener su posición de liderazgo en el sector, Manpower tuvo que superar varios desafíos.

- **Identificar los contactos adecuados** para centrar las iniciativas de ventas en los contactos más relevantes.
- **Pasar de un enfoque transaccional a una** estrategia de asesoramiento verdaderamente personalizada, donde cada interacción aporta valor al cliente.
- **Estructurar y anticipar las necesidades del cliente** para fortalecer la eficiencia y diferenciarse en un mercado competitivo.
- **Fomentar la colaboración interna** incentivando la venta cruzada entre sus tres marcas: Manpower, Experis y Talent Solutions.
- **Gestionar de forma eficiente las grandes carteras**, hasta 350 entidades comerciales por responsable de ventas.

Solución: un programa estructurado en torno a 5 pasos clave

- **Fuerte patrocinio ejecutivo:** los directivos apoyan activamente esta transformación para garantizar la adopción en todos los niveles.
- **Un despliegue gradual:** Manpower comenzó con 130 licencias en 2018 y llegó a los 270 usuarios activos en 2024.
- **Capacitación y apoyo:** para maximizar el impacto del uso de la herramienta, Manpower estableció varias iniciativas educativas: clases magistrales, seminarios web y una newsletter interna, *Sales Indicator* (Indicador de ventas), que comparte recomendaciones y sugerencias.
- **Enfoque en las funcionalidades clave:** Manpower saca partido a Sales Navigator estratégicamente para:
 - Dirigirse con precisión a empresas y contactos relevantes, gracias al **Explorador de relaciones**.
 - Analizar cuentas con el **Mapa de relaciones** para identificar oportunidades de negocio y averiguar de manera más acertada quién está en los comités de compra.
 - Aplicar estratégicamente información sobre cuentas clave gracias al [Coeficiente de la cuenta](#), que además permite preparar reuniones más eficientes y estructuradas.
 - Personalizar las interacciones, especialmente con los **mensajes InMail** y **Smart Links**, para llegar mejor a los clientes y posibles clientes.
- **Participación del equipo:** una red interna de portavoces comparte logros y motiva a los compañeros ante los desafíos ofreciendo sugerencias.



«LinkedIn Sales Navigator es un acelerador de negocios. Enfoca a nuestros equipos en lo más importante: el contacto con el cliente y la creación de oportunidades.»

[Patrice Cailliard](#)

Director del programa de marketing para clientes, Manpower France

243 horas

de ahorro a la semana
entre los usuarios activos

16.300

nuevos posibles clientes
identificados en 2024

Resultados: un claro impacto en el rendimiento de las ventas

- **Ampliación de la lista de candidatos:** 16.300 nuevos posibles clientes identificados en 2024.
- **Ahorro de tiempo:** un promedio de 1 hora a la semana por usuario gracias a la automatización de tareas que, de otra manera, requieren mucho tiempo para carteras de hasta 350 cuentas (lo que se traduce en un ahorro total de 243 horas a la semana entre los usuarios de Sales Navigator).
- **Adopción masiva:** con un 70 % de activación de licencias, los empleados buscan maximizar su eficiencia con Sales Navigator.
- **Diversificación de los puntos de contacto:** más allá de los cargos con los que tradicionalmente han interactuado, Manpower se dirige ahora también a los responsables de las decisiones estratégicas, como los directores financieros, de operaciones o de responsabilidad social.

Visión de futuro: colaboración que evoluciona con la IA

El futuro de la transformación empresarial en Manpower se basa en la evolución continua, respaldada por las innovaciones tecnológicas de LinkedIn Sales Navigator.

La integración de funcionalidades basadas en la IA, como el Coeficiente de la cuenta, ofrece nuevas oportunidades de maximizar la eficiencia empresarial y perfeccionar los enfoques estratégicos:

- Aumentar la personalización gracias a las recomendaciones de la IA
- Optimizar los procesos gracias a la información de los portavoces internos
- Continuar el mismo nivel de apoyo para maximizar la adopción y el impacto en el rendimiento



«Con LinkedIn Sales Navigator, hemos dado a nuestros equipos las herramientas necesarias para que sean más estratégicos en sus tareas de ventas y destaquen. Es una herramienta que transforma la recopilación de posibles clientes en oportunidades reales de crecimiento y refuerza nuestra capacidad de anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes.»

Elsa Amouzgar

Directora de ventas y marketing para clientes de Manpower France y miembro del Comité de dirección de Manpower France