



Ubicación: Ciudad de México, México | Número de empleados: 48.000 | Sector: Manufactura eléctrica/electrónica



Desafío

- Generar más leads en sectores estratégicos para el negocio
- Mejorar la actualización de la base de datos de clientes y clientes potenciales.



Solución

- Con los filtros avanzados de búsquedas y la información de Sales Navigator, el equipo de ventas ha podido involucrarse con responsables de las decisiones estratégicos, creando nuevas oportunidades de negocio.
- El uso de la plataforma como fuente de información actualizada ofreció grandes ganancias tanto en la captación, como en la precisión de la información en los sistemas internos de acompañamiento de ventas.



Resultados

400%
de retorno de la inversión.

60
oportunidades potenciales,
aproximadamente, generadas en
un período de 12 meses.

Eaton logró modernizar su proceso de ventas y cerrar nuevos negocios gracias a Sales Navigator.



«La herramienta Sales Navigator es muy dinámica y amigable para lograr interactuar con organizaciones y clientes claves en los distintos segmentos de negocios en los que estamos inmersos.»

Ernesto Salcedo | Marketing Manager