



# LinkedIn Sales Navigator para el sector de la fabricación

## Busca métodos innovadores para forjar nuevas relaciones

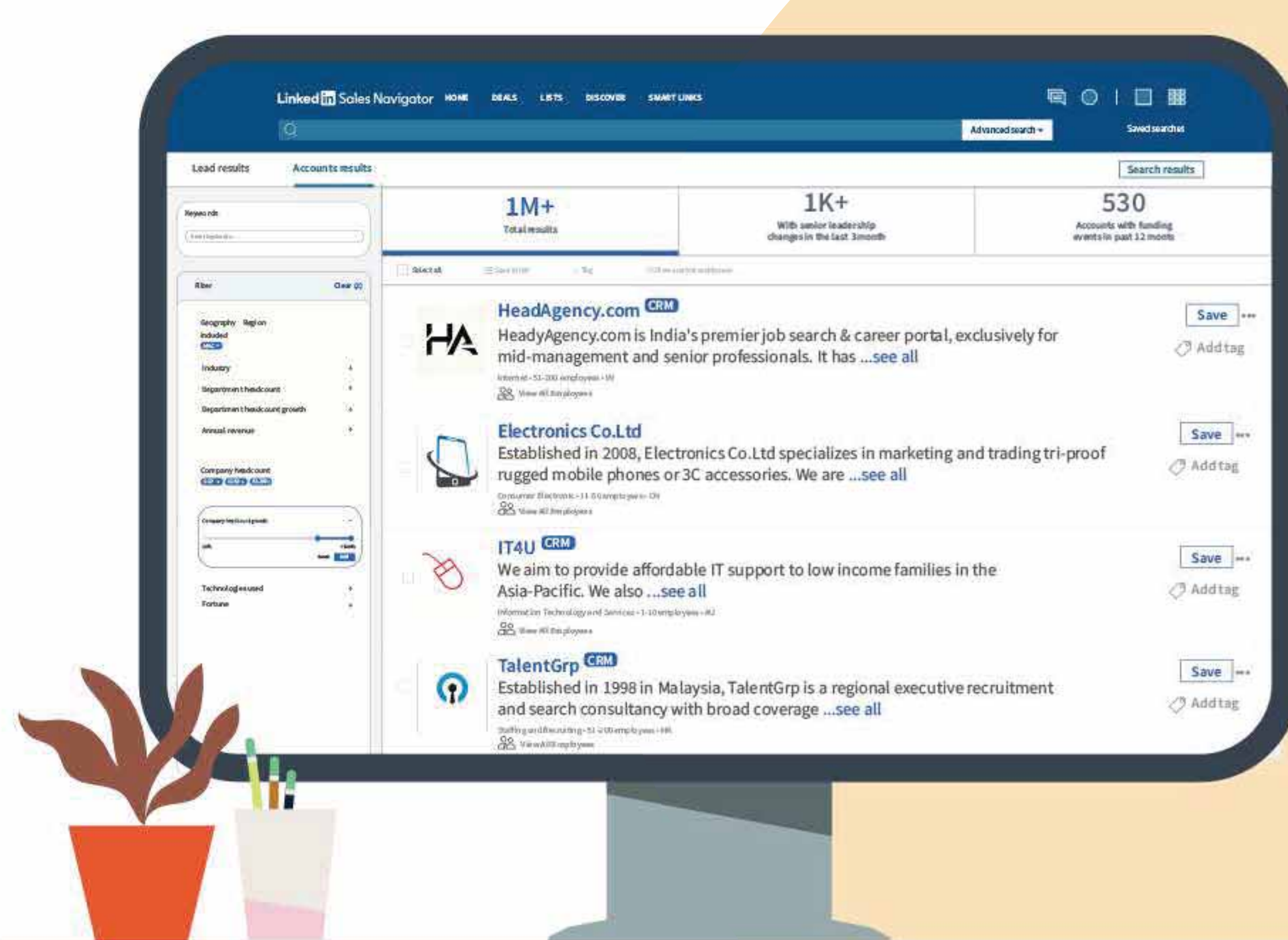
### Tres pasos simples para concretar más negocios con LinkedIn Sales Navigator

## 1. Identifica y segmenta las cuentas correctas

Aprovecha más de 30 filtros avanzados y spotlights para buscar las cuentas que te interesan.

En LinkedIn hay millones de compradores del sector de la fabricación que se desempeñan en una amplia variedad de subsectores, como el automotor, el químico, el industrial, el transporte y la logística, entre otros.

Una vez que guardes las cuentas que más te interesan, recibirás alertas cuando hagan contrataciones importantes o las mencionen en las noticias.

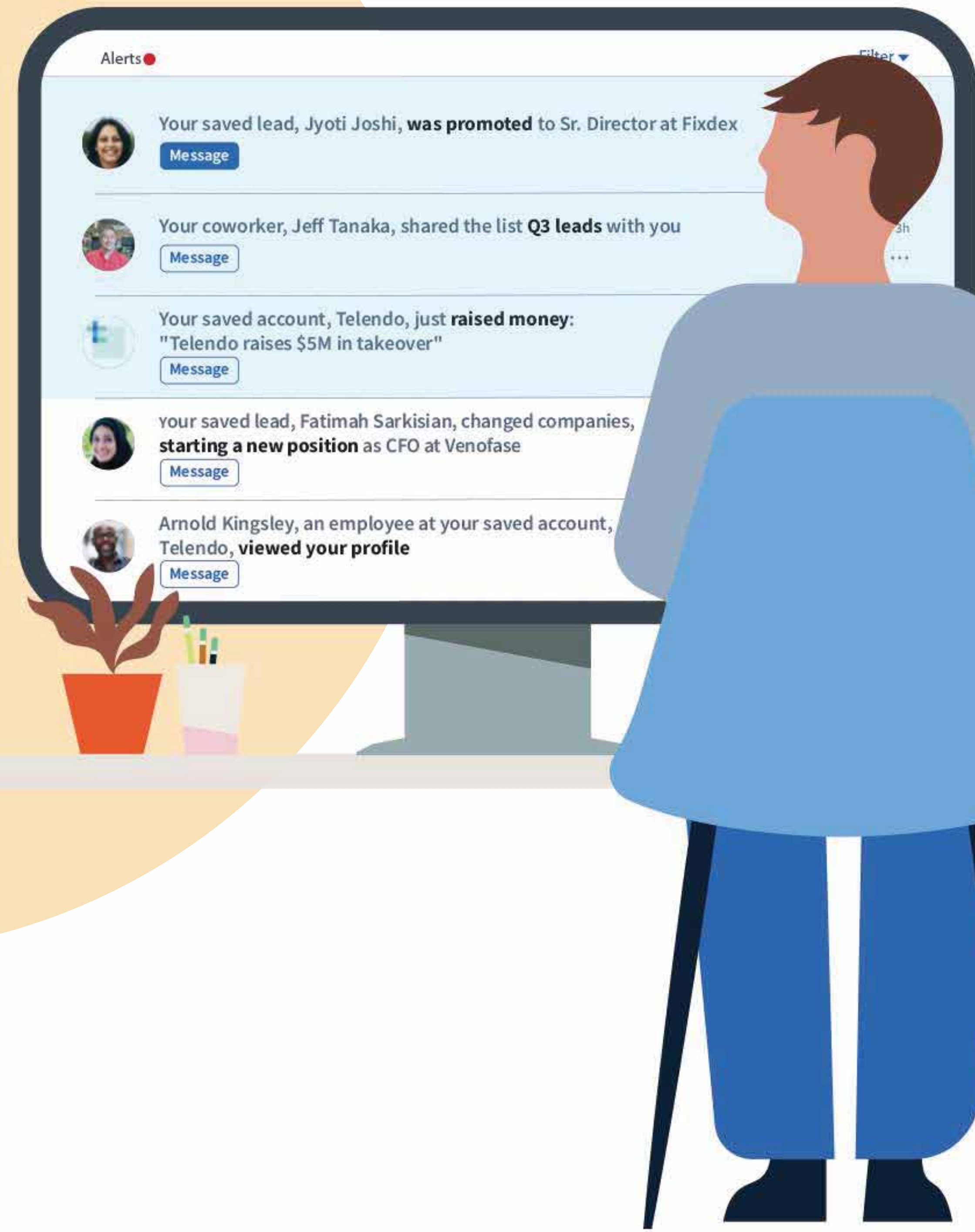


- + 30** | Spotlights y filtros de búsqueda avanzada
- + 20,3 mills.** | Responsables de las decisiones en el sector de la fabricación a nivel mundial
- + 10,5 mills.** | Compradores en el sector de la fabricación que aún no están conectados con profesionales de ventas

## 2. Busca a los responsables de las decisiones adecuados en las cuentas objetivo e identifica el momento óptimo para comunicarte

Después de guardar los posibles compradores como **leads**, recibirás actualizaciones en tiempo real sobre **eventos importantes, cambios de empleo, ascensos** y mucho más en un feed exclusivo.

Estarás al tanto de todas las actualizaciones importantes que, de otro modo, podrían perderse en el feed básico de LinkedIn.



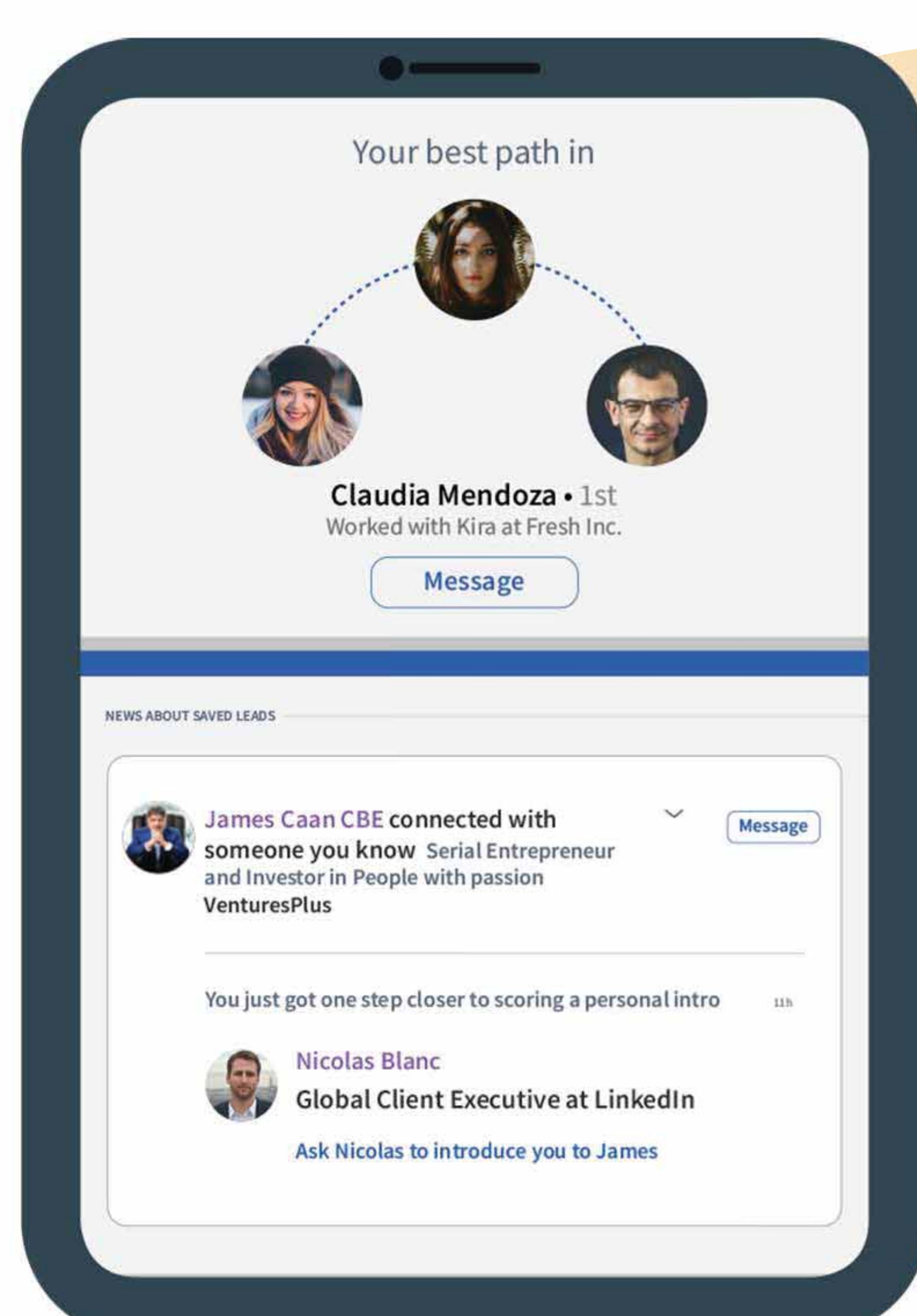
- + 1,7 mills.** | Responsables de las decisiones en el sector de la fabricación que cambiaron de cargo el año pasado
- + 84,2 mills.** | Publicaciones y contenido compartido por los responsables de las decisiones en el sector de la fabricación el año pasado

## 3. Comunícate a través de recomendaciones o mensajes InMail

Descubre cómo conseguir que tus contactos o la red combinada de tu empresa te recomienden a compradores.

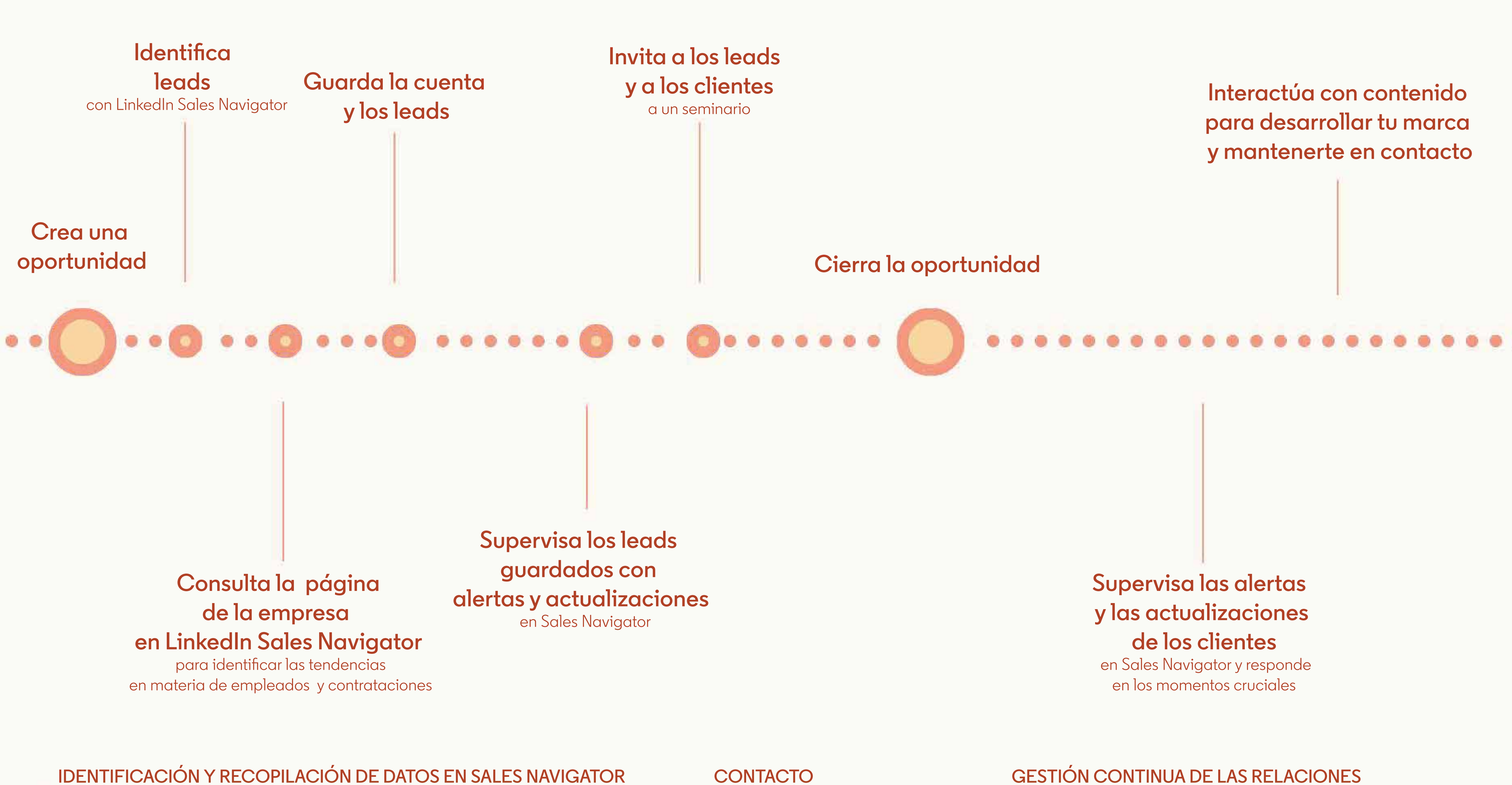
Utiliza mensajes InMail para comunicarte con los leads, aunque no sean contactos de primer grado.

También recibirás alertas automáticas cuando alguien de tu red se conecte con uno de los leads que sigues.



- Los mensajes InMail generan una tasa de respuesta 3 veces mayor que los emails.²

## Cómo te ayuda LinkedIn Sales Navigator a agilizar los ciclos de venta y a optimizar la productividad



## ¿Quieres conversar con nuestros expertos?

Obtén más información sobre cómo LinkedIn Sales Navigator puede ayudarte a alcanzar fácilmente tus objetivos de venta.



[Solicitar demostración gratuita](#)