



PARTE DE **Bupa**

Ubicación: España

Número de empleados: +11,000

Sector: Salud y bienestar

La cultura corporativa de Sanitas garantiza el éxito de ventas con LinkedIn Sales Navigator



Desafío

- Las restricciones de movilidad impuestas por la COVID-19 y la imposibilidad de hacer prospecciones generaron una demanda adicional que proporcionó un impulso y definitivo a la alianza entre Sanitas y LinkedIn Sales Navigator.
- El cliente target de Sanitas ya tenía una importante presencia en LinkedIn. Sanitas no tardó en entender que estar bien posicionada podría rendirle sus frutos en el medio y largo plazo.



Solución

- Gracias a la integración de LinkedIn Sales Navigator al Microsoft Dynamics 365 utilizado por Sanitas, la prospección alcanzó un nivel más avanzado, incrementando las oportunidades de captación y el porcentaje de conversión de leads, al mismotiempo que reforzó su marca empleadora y sus valores a través de los contenidos compartidos.
- El cuidado de sus empleados es uno de los principales valores de Sanitas y los contenidos publicados a través del LinkedIn Sales Navigator contribuyen a consolidar este mensaje.



Éxitos

- Mayores oportunidades de negocio y mayores ventas.

27%

de ingresos influidos

12%

aumento de los negocios originados

+302%

aumento en el tamaño de los negocios



“Es difícil destacar una única historia de éxito ya que ha habido muchas. Sales Navigator ha democratizado la red de contactos. Ha eliminado todas las barreras que antes existían y nos permite identificar y contactar valiosos leads con mayor facilidad y rapidez”.

Octavio Alba Rizo | Responsable del Canal Directo

Visita lnkd.in/ventas para conocer más acerca de Sales Navigator

Sales Solutions