

# Siemens optimiza su ciclo de ventas con la plataforma Deep Sales de LinkedIn



**SIEMENS**

Ubicación: todo el mundo | Empleados: 26.000  
Sector: software industrial



«Si aún no utilizas Sales Navigator para aumentar tus ventas, todos te superarán.»

**Jill Powers**

Vicepresidenta de ventas en el área de productos de consumo y ventas minoristas  
Siemens Digital Industries Software



## El reto

### Generar confianza en una amplia variedad de perfiles ideales

- Siemens es una empresa tecnológica internacional que presta servicios en las áreas de industria, infraestructura, transporte y atención de la salud. Siemens Digital Industries Software es proveedor líder de las soluciones de software industrial que los clientes utilizan para gestionar de manera integral sus procesos de innovación, desarrollo y fabricación de productos.
- Como pionero en la adopción de la estrategia de venta virtual, Siemens Digital Industries Software utiliza LinkedIn para captar clientes y demostrar su liderazgo de opinión desde 2014.
- Dado que sus soluciones abarcan desde productos de automatización industrial hasta bienes de consumo, Siemens debe segmentar una enorme cantidad de perfiles ideales, y una de sus prioridades generales es optimizar la comunicación con los altos ejecutivos. «La cantidad de cargos y perfiles que segmentamos para diferentes temas es abrumadora», explica Jill Powers, vicepresidenta de ventas en el área de productos de consumo y ventas minoristas de Siemens Digital Industries Software. Esto llevó a Siemens a buscar una solución para concentrarse en su público objetivo.
- Siemens también necesitaba encontrar la manera de crear mensajes que resultaran adecuados tanto para las pymes como para las grandes empresas. Jeff Nixon, responsable sénior de programas de ventas en Siemens Digital Industries Software, lo explica así: «Somos una empresa internacional que necesita una estrategia consolidada para vender en todo el mundo».



## La solución

### Datos que apoyan una infraestructura de ventas en todo el mundo

- Al integrar LinkedIn Sales Navigator con Salesforce CRM, Siemens pudo garantizar la exactitud de los datos que el equipo de ventas utilizaba para conectar con los altos ejecutivos. «Soy muy exigente respecto a la integridad de los datos del CRM», explica Powers, y agrega que, dada la amplia variedad de soluciones que ofrece Siemens, la segmentación debe basarse en una gran cantidad de variables.
- Las herramientas de Sales Navigator facilitaron gran parte de esta comunicación. «Sales Navigator nos permitió obtener información de calidad sobre los altos ejecutivos», indica Nixon. «Al revisar sus perfiles de LinkedIn y ver qué contenido compartían y qué podía interesarles, pudimos adaptar nuestra comunicación.»
- Nixon señala que, como muchos empleados trabajan en remoto, ya no era factible establecer contactos y buscar leads con los métodos tradicionales. «LinkedIn nos permitió hacerlo a través de Sales Navigator.»



## Los resultados

### Un ciclo de ventas más eficiente

- Durante la etapa piloto, los usuarios del equipo de ventas que tenían Sales Navigator acortaron el ciclo de ventas entre tres y seis semanas en promedio.
- Otra ventaja para el equipo de ventas fue la posibilidad de llegar a una mayor cantidad de responsables de las decisiones. «En la actualidad, la decisión de compra puede estar en manos de hasta 10 personas», explica Nixon. «Por eso necesitamos entender quiénes son.»
- En definitiva, los profesionales de ventas de Siemens que usaron Sales Navigator generaron oportunidades por lo menos dos veces más rápido que quienes no contaban con la solución.

x 3

de aumento en los responsables de las decisiones por oportunidad

12 %

de aumento en los ingresos por oportunidades cerradas y ganadas

x 2

oportunidades nuevas para los profesionales de ventas que utilizaron Sales Navigator en comparación con quienes no lo usaron

## Relacionarse más allá de la plataforma

- La venta digital no consiste solo en establecer contactos en una red social. También implica utilizar la información que los usuarios proporcionan de manera voluntaria para adaptar tus conversaciones con los clientes.
- Powers explica: «Antes de una reunión, me gusta ver quiénes asistirán e investigar con LinkedIn Sales Navigator. ¿Qué cargos ocupan esas personas? ¿Qué áreas de la empresa estarán representadas en la reunión? De este modo, tengo la certeza de que ofreceré beneficios reales a cada asistente. Asegurarte de hablar con todos los perfiles presentes en la reunión rinde sus frutos.»
- Powers utiliza con gran éxito Sales Navigator para crear un mapa de relaciones antes de las reuniones. «Descubrí que el director ejecutivo de una empresa había asistido a la misma universidad que yo más o menos en la misma época. Así que cuando lo vi en el lobby de la empresa, pude presentarme y aprovechar esa relación.» Gracias a esa presentación previa, la reunión dio como resultado un contrato de varios millones de dólares.
- Sales Navigator es una herramienta esencial para Siemens, ya que le permite acceder rápidamente a datos y a información para forjar relaciones sólidas con posibles clientes y leads.



## Datos en tiempo real para actuar de inmediato

- Los datos en tiempo real que ofrece Sales Navigator fueron decisivos para que el departamento de ventas de Siemens pudiera actuar de inmediato.
- Nixon observó que los miembros del equipo aceleran las comunicaciones apenas se les otorga la licencia de Sales Navigator. «Un usuario de nuestro equipo de ventas interno tenía problemas para captar el interés del vicepresidente de otra empresa. Apenas obtuvo su licencia, descubrió con TeamLink que esta persona era contacto de primer grado de uno de los vicepresidentes de nuestra compañía. Esto le permitió conseguir una presentación cordial, abrir la nueva oportunidad y, con el tiempo, hacer negocios con esa empresa.»
- Siemens también aprovecha Sales Navigator para hacer un seguimiento de los cambios de empleo de los contactos. Powers explica: «Puedes ver las actualizaciones profesionales y tener de inmediato una recepción favorable en la empresa nueva.»
- Nixon cree que Sales Navigator tiene mucho potencial para preparar la empresa de cara al futuro. «Si no utilizas Sales Navigator para aumentar tus ventas ahora, todos te superarán.»



«Sales Navigator nos permitió obtener información de calidad sobre los altos ejecutivos. Al revisar sus perfiles de LinkedIn y ver qué contenido compartían y qué podía interesarles, pudimos adaptar nuestra comunicación.»

**Jeff Nixon**

Responsable sénior de programas de ventas  
Siemens Digital Industries Software