LinkedIn Sales Navigator

Manpower modernise sa stratégie commerciale et booste ses résultats grâce à LinkedIn Sales Navigator

Manpower®

A PROPOS DE MANPOWER FRANCE

700 agences d'intérim et plus de 3 900 collaborateurs permanents | 80 000 intérimaires en poste chaque jour | 21 500 recrutements en CDI/CDD par an | Partenaire de confiance pour 40 000 entreprises, des PME locales aux grands groupes internationaux.

« LinkedIn Sales Navigator est devenu le nouvel annuaire des commerciaux modernes. Impossible de fonctionner sans. »

Elsa Amouzgar
Directrice Commerciale et Marketing Client, Manpower France et Membre du comité de direction de Manpower France

5 défis stratégiques à relever

Pour maintenir sa position de leader sur son secteur, Manpower devait répondre à plusieurs impératifs.

- **Repérer les bons interlocuteurs** pour concentrer les efforts commerciaux sur les contacts les plus pertinents.
- **Passer d'une approche transactionnelle à une stratégie de conseil** véritablement personnalisé, où chaque interaction apporte de la valeur au client.
- **Structurer et anticiper les besoins clients** pour renforcer l'efficacité et se différencier sur un marché compétitif.
- **Favoriser la collaboration interne**, en partageant les bonnes pratiques et en encourageant le cross-selling entre ses trois marques : Manpower, Experis et Talent Solutions.
- **Gérer efficacement des portefeuilles volumineux**, pouvant atteindre jusqu'à 350 Siret par commercial.

LinkedIn Sales Navigator

Manpower

Solution : un programme structuré autour de ces 5 étapes clés

- **Un sponsoring exécutif fort :** les dirigeants soutiennent activement cette transformation pour garantir son adoption à tous les niveaux.
- **Un déploiement progressif :** Manpower commence avec 130 licences en 2018, pour atteindre 270 utilisateurs actifs en 2024.
- **Formation et accompagnement :** pour maximiser l'utilisation de l'outil, Manpower met en place des initiatives pédagogiques variées : masterclasses, webinars, et une newsletter interne, *Sales Indicator*, qui partage les bonnes pratiques et les retours d'expérience.
- **Focus sur les fonctionnalités clés :** Manpower exploite Sales Navigator de manière stratégique pour :
    - Cibler avec précision les entreprises et contacts pertinents, grâce au moteur de recherche de Sales Navigator et **Relationship Explorer.**
    - Cartographier les comptes grâce à **Relationship Map** pour sécuriser les opportunités commerciales et avoir une vue précise des personnes qui font partie des comités d'achat.
    - Mettre en place une veille stratégique sur les comptes clés grâce à Account IQ, qui leur permet également de préparer des rendez-vous plus efficaces et structurés.
    - Personnaliser les interactions, notamment avec les fonctions **InMails** et **SmartLinks**, qui permettent de se démarquer auprès des prospects et clients, en offrant une approche plus personnalisée.
- **Engagement des équipes :** un réseau de « champions » internes partage les réussites et maintient la motivation grâce à des challenges réguliers et des retours d'expérience.

« LinkedIn Sales Navigator est un accélérateur de business. Il recentre nos équipes sur l'essentiel : le contact client et la création d'opportunités. »

Patrice Cailliard
Directeur de programme Marketing Client, Manpower France

243h
gagnées chaque semaine
au sein des utilisateurs actifs.

16,3k
nouveaux prospects
identifiés en 2024.

LinkedIn Sales Navigator

Manpower

Résultats : un impact concret sur la performance commerciale

- **Expansion du pipeline commercial :** 16 300 nouveaux prospects identifiés en 2024.
- **Gain de temps :** en moyenne 1 heure par semaine par utilisateur, grâce à l'automatisation des tâches chronophages pour des portefeuilles allant jusqu'à 350 comptes (soit 243 heures gagnées au total par semaine parmi les utilisateurs de Sales Navigator).
- **Adoption massive :** 70% des utilisateurs activent régulièrement Sales Navigator pour maximiser leur efficacité.
- **Diversification des points de contact :** au-delà des interlocuteurs traditionnels, Manpower approche aujourd'hui des décideurs stratégiques comme les directeurs financiers, les responsables RSE ou les directeurs opérationnels.

Vision future : une collaboration qui évolue avec l'IA

L'avenir de la transformation commerciale chez Manpower repose sur une évolution continue, soutenue par les innovations technologiques de LinkedIn Sales Navigator.

L'intégration des fonctionnalités basées sur l'intelligence artificielle, comme Account IQ, ouvre de nouvelles perspectives pour maximiser l'efficacité commerciale et affiner les approches stratégiques :

- Approfondir la personnalisation des approches grâce aux recommandations IA
- Capitaliser sur les retours des champions internes pour optimiser les pratiques
- Maintenir un accompagnement ciblé des équipes pour maximiser l'adoption et l'impact sur la performances.

« Avec LinkedIn Sales Navigator, nous avons donné à nos équipes les moyens d'être plus stratégiques et différenciantes dans leurs démarches commerciales. C'est un outil qui transforme la prospection en un véritable levier de croissance et renforce notre capacité à anticiper les besoins de nos clients. »

Elsa Amouzgar
Directrice Commerciale et Marketing Client, Manpower France et Membre du comité de direction de Manpower France

Plus d'informations sur LinkedIn Sales Navigator: https://business.linkedin.com/fr-fr/sales-solutions