



*“Plus de 75% de nos équipes de chargés d'affaires ont conclu de nouvelles affaires grâce aux opportunités créées par Sales Navigator. Globalement, cela nous a aidés à multiplier par 6 nos objectifs de revenus.”*

Mike Davies, responsable du développement commercial, division de banque commerciale et d'entreprise Santander UK

📍 SIÈGE :	Londres, Angleterre, Royaume-Uni
👤 EMPLOYÉS :	20 000
📁 SECTEUR :	Services financiers

## Rester concurrentiel dans un secteur aux multiples défis



x171

du ROI

Résultats avec Sales Navigator



x6

des objectifs de revenus



75%

des équipes concluant de nouvelles affaires

### À propos de la division de banque commerciale et d'entreprise Santander UK

La division de banque commerciale et d'entreprise Santander UK met à disposition des sociétés ambitieuses les services bancaires sur mesure dont elles ont besoin pour atteindre leurs objectifs. Elle propose des équipes de chargés d'affaires locales et bien établies, secondées par les ressources du groupe Santander, l'une des plus grandes banques au monde.

Particulièrement axée sur le soutien des initiatives en lien avec le commerce international, cette division demande à ses équipes de développement commercial d'identifier les clients potentiels et de prendre contact avec eux. Dans un secteur où les services essentiels aux entreprises donnent souvent lieu à une relation commerciale à long terme, l'obtention de cette première rencontre avec un prospect est capitale pour le succès de Santander. Pourtant, cela ne représente pas moins un défi de taille.

### Les obstacles à surmonter

Dans le monde ultra concurrentiel de la banque commerciale, cette division de Santander UK se pose en "challenger", une approche du marché dans laquelle elle concentre tous ses efforts, y compris le développement commercial. Steve Nichols, responsable de la division de développement commercial pour Londres et le sud-est de l'Angleterre, a déclaré à ce sujet : "Il est généralement très difficile de convaincre une entreprise de migrer ses opérations bancaires au Royaume-Uni. Cela passe souvent par une proposition sur le long terme. Le démarchage téléphonique ou l'envoi d'e-mails non sollicités s'avère inefficace. Nous voulons contacter de nouveaux prospects lorsque nos services sont les plus pertinents et utiles pour eux, mais pour cela nous devons disposer des bonnes informations."

### La solution : Sales Navigator

Pour soutenir cette stratégie de vente et accroître sa part de marché, la division de banque commerciale et d'entreprise Santander UK a conclu dès 2013 un partenariat avec LinkedIn. Elle a ainsi doté ses équipes de développement commercial de licences Sales Navigator.

Si à une époque le secteur traditionnel de la banque d'entreprise a pu se heurter au concept moderne des réseaux sociaux, LinkedIn et Sales Navigator forment aujourd'hui le parfait duo pour Santander. Suite à son déploiement réussi auprès de l'équipe de développement commercial, Sales Navigator est devenu son outil de prédilection.

Aujourd'hui, cette équipe utilise Sales Navigator pour identifier les décideurs, collecter des renseignements sur les personnes et les marchés, et nouer une relation avec des clients potentiels. "Je me connecte à Sales Navigator tous les jours", nous confie Dave Sherrington, directeur du développement commercial pour la vallée de la Tamise. "Je partage du contenu et des liens, et je cherche des personnes dont je peux commenter les nouvelles. Lorsque je trouve du contenu partagé par un prospect, je n'ai qu'à saisir cette opportunité en or pour consolider ou amorcer notre relation."

*"Les solutions uniques comme LinkedIn nous permettent de prendre contact avec notre audience de manière inédite et, ainsi, de nous démarquer."*

## Consolider des relations et augmenter les revenus

Sales Navigator a contribué à la redéfinition des efforts de développement de la division de banque commerciale et d'entreprise Santander UK. Cet outil lui a permis de cibler ses opérations de prospection pour mieux identifier les sociétés ambitieuses auxquelles les services de Santander seraient les plus profitables.

Terminé le démarchage téléphonique à froid peu rentable. L'équipe de développement commercial convertit désormais plus de 20% de ses prospects Sales Navigator, et près de 80% de ses membres obtiennent une rencontre par le biais de Sales Navigator. Par conséquent, au cours de l'année écoulée, Sales Navigator a aidé cette équipe à multiplier par 6 ses objectifs de revenus.

Aujourd'hui, grâce à Sales Navigator, la division de banque commerciale et d'entreprise Santander UK accroît sa part de marché et change son image de marque auprès de son audience cible. Comme l'observe Mike Davies, responsable du développement commercial au Royaume-Uni : "Sur le marché, LinkedIn est perçu comme un critère de différenciation. Les solutions uniques comme LinkedIn nous permettent de prendre contact avec notre audience de manière inédite et, ainsi, de nous démarquer." Et d'ajouter : "Sales Navigator tient toutes ses promesses. D'ailleurs, nous avons enregistré un retour sur investissement multiplié par 171, ce qui ne s'est presque jamais vu."

Lorsqu'elle engage la conversation avec une nouvelle cible ou prend contact avec un prospect repéré depuis des mois, voire des années, l'équipe de Santander croit en sa capacité à bâtir une relation avec ses clients potentiels. Grâce à Sales Navigator, elle dispose désormais d'une solution performante qui humanise considérablement les efforts de prospection.

“

## Témoignages

### Fonctionnalités clés de LinkedIn Sales Navigator pour la division de banque commerciale et d'entreprise Santander UK

#### PRISE DE CONTACT CONSTRUCTIVE

"Sales Navigator permet aux directeurs du développement commercial de prendre contact avec leurs cibles de façon constructive. Notre équipe peut ainsi identifier les prospects et communiquer avec eux en toute confiance."



**Mike Davies**  
Responsable du développement commercial  
Division de banque commerciale  
et d'entreprise Santander UK

#### DÉFINITION DE BONNES PRATIQUES

"Nous formons nos commerciaux sur Sales Navigator car cet outil est au cœur de nos opérations. Et pour motiver mon équipe, j'explique comment il m'aide à réussir."



**Steve Nichols**  
Responsable de la division de  
développement commercial pour Londres  
et le sud-est de l'Angleterre  
Banque commerciale et d'entreprise Santander UK

#### AUGMENTATION DU TAUX DE CONVERSION

"Notre taux de conversion augmente, et nous nous faisons mieux connaître auprès de la bonne audience cible grâce à Sales Navigator."



**Dave Sherrington**  
Directeur du développement commercial  
Banque commerciale et d'entreprise  
Santander UK

## Rassembler une équipe novatrice avec Sales Navigator

La division de banque commerciale et d'entreprise Santander UK utilise Sales Navigator pour identifier des prospects, nouer des relations et démontrer son approche innovante en matière de services bancaires.

Consultez le site [Inkd.in/sales-navigator](https://inkd.in/sales-navigator) pour en savoir plus sur Sales Navigator.