

Altares réussit sa conversion à la vente digitale grâce à LinkedIn Sales Navigator



Pour le spécialiste français des data BtoB, la synchronisation de Salesforce avec Sales Navigator a eu un impact commercial démultiplicateur.



Challenge

Pour atteindre ses objectifs business ambitieux, Altares devait absolument s'emparer des nouvelles technologies de vente digitales



Solution

- L'expert français des données sur les entreprises a donc équipé une part significative de ses commerciaux avec LinkedIn Sales Navigator, afin de déclencher de nouvelles opportunités commerciales
- Un déploiement soutenu par un dispositif d'accompagnement robuste en interne (formations, coachings, webinars, challenges...)



Results

Au final, l'utilisation de Sales Navigator a généré un fort accroissement du pipe d'opportunités commerciales et se solde par un ROI de 235%



235% ROI

La synchronisation de Sales Navigator avec Salesforce a permis de maximiser la qualité de données du CRM et la pratique du social selling par les commerciaux



« L'adoption de Sales Navigator chez Altares, et notamment la fonctionnalité de synchronisation CRM, a permis d'augmenter fortement le nombre de leads et le chiffre d'affaires social-selling. A ce jour, le ROI de cette opération se chiffre à 235% ! Cette tendance a toutes les raisons de continuer. Mais au-delà de ces beaux résultats, grâce à un dispositif d'accompagnement bien construit, Sales Navigator s'est imposé comme une brique puissante dans la démarche de transformation digitale de l'entreprise au sens large. »

Romain Servens | Digital Project Manager, Altares