

Découvrez comment Siemens utilise la plateforme de Deep Sales de LinkedIn pour améliorer l'efficacité de son cycle de vente.



**SIEMENS**

Lieu : monde entier | Nombre d'employés 26 000  
Secteur : logiciels industriels



“Ceux qui n'utilisent pas encore Sales Navigator pour soutenir leurs ventes vont se faire distancer par tous les autres.”

**Jill Powers**

Vice-présidente des ventes, service Commerce de détail et produits de consommation, Siemens Digital Industries Software



## Le défi

### Instaurer la confiance avec une grande diversité de personas

- Siemens est une entreprise technologique internationale spécialisée dans l'industrie, l'infrastructure, le transport et la santé. Leader du secteur des logiciels industriels, Siemens Digital Industries Software propose à ses clients des solutions de gestion de bout en bout des processus d'innovation ainsi que de développement et de fabrication de produits.
- Ayant adopté précocement la stratégie de vente virtuelle, Siemens Digital Industries Software utilise LinkedIn pour rester à l'avant-garde, conquérir de nouveaux clients et démontrer son leadership d'opinion depuis 2014.
- Proposant une multitude de solutions allant de l'automatisation industrielle aux produits de consommation, Siemens ne manque pas de clients à cibler. Cependant, l'une de ses principales priorités est de mieux atteindre les utilisateurs occupant des postes de direction. “Nous ciblons un nombre colossal de postes et de personas pour différentes questions”, explique Jill Powers, Vice-présidente des ventes au sein du service Commerce de détail et produits de consommation chez Siemens Digital Industries Software. C'est pourquoi Siemens recherchait une solution pour mieux viser son audience cible.
- En effet, Siemens avait besoin de pouvoir créer des messages pour cibler une audience internationale, à la fois de grandes entreprises et de PME. Comme le résume Jeff Nixon, Directeur principal des programmes commerciaux chez Siemens Digital Industries Software, “nous sommes une entreprise internationale qui doit être capable de vendre ses produits dans le monde entier, dans le cadre d'un seul et même effort”.



## La solution

### Des données qui soutiennent une infrastructure commerciale mondiale

- En intégrant LinkedIn Sales Navigator dans son CRM Salesforce, Siemens a pu assurer l'intégrité des données utilisées par ses équipes commerciales pour entrer en contact avec ces interlocuteurs de haut niveau. "Je suis particulièrement exigeante sur la propriété des données conservées dans le CRM", affirme Jill Powers, précisant que la grande variété de solutions proposées par Siemens exige un ciblage basé sur de nombreuses variables.
- Les outils inclus dans Sales Navigator ont nettement facilité cette prise de contact. "Sales Navigator nous a permis d'obtenir des insights de haute qualité sur des cadres supérieurs", se réjouit Jeff Nixon. "En examinant leurs profils LinkedIn et en nous intéressant à leurs partages et à leurs centres d'intérêt, nous avons vraiment pu adapter notre prise de contact."
- Avec la montée en puissance du télétravail, ajoute-t-il, il n'était plus possible d'étendre notre réseau et de démarcher de nouveaux prospects en personne, comme nous pouvions le faire auparavant. "LinkedIn nous a offert cette possibilité avec Sales Navigator."



## Les résultats

### Un cycle de vente plus efficace

- Pendant l'exécution du projet pilote, les membres de l'équipe commerciale utilisant Sales Navigator ont pu réduire le cycle de vente de 3 à 6 semaines en moyenne.
- Ils ont également pu profiter de la possibilité de toucher un plus grand nombre de décideurs. "Dans l'environnement actuel, explique Jeff Nixon, une dizaine de personnes participent à la prise de décision commerciale. C'est pourquoi nous devons comprendre qui sont ces décideurs."
- Enfin, les commerciaux de Siemens qui s'appuyaient sur Sales Navigator rapportaient de nouvelles opportunités au moins deux fois plus rapidement que les autres.

# 3 fois

Augmentation du nombre de décideurs par opportunité

# 12%

Augmentation du chiffre d'affaires concrétisé

# 2x

Nouvelles opportunités pour les vendeurs utilisant Sales Navigator par rapport à ceux qui ne l'utilisaient pas

## Des relations au-delà de la plateforme

- La vente en ligne ne se résume pas aux échanges sur les réseaux sociaux. Elle implique d'exploiter les informations fournies par les personnes pour adapter les conversations directes avec les clients.
- Comme l'explique Jill Powers : "Avant une réunion, j'aime consulter la liste des participants, puis effectuer quelques recherches avec LinkedIn Sales Navigator. Quels postes occupent les participants ? Quels sont les différents secteurs d'activité de l'entreprise représentés ? Ainsi, je m'assure d'apporter une vraie valeur ajoutée à chacun. Cela paie de s'adresser à chaque personne présente dans la pièce."
- Jill Powers s'appuie sur Sales Navigator pour réaliser une cartographie des relations avant chaque réunion, afin de s'assurer de faire impression. "J'ai pu découvrir que le PDG d'une entreprise avait fréquenté la même université que moi, à peu près à la même période. Par la suite, lorsque

je l'ai croisé dans le hall de cette entreprise, j'ai pu me présenter en tirant profit de cette relation." Le fait d'avoir pu obtenir cette information avant la réunion a permis en définitive la conclusion d'un contrat de plusieurs millions de dollars. Jill Powers s'appuie sur Sales Navigator pour réaliser une cartographie des relations avant chaque réunion, afin de s'assurer de faire impression. "J'ai pu découvrir que le PDG d'une entreprise avait fréquenté la même université que moi, à peu près à la même période. Par la suite, lorsque je l'ai croisé dans le hall de cette entreprise, j'ai pu me présenter en tirant profit de cette relation." Le fait d'avoir pu obtenir cette information avant la réunion a permis en définitive la conclusion d'un contrat de plusieurs millions de dollars.

- Sales Navigator est un outil essentiel pour Siemens, car il offre un accès immédiat aux données et informations disponibles, sur lesquelles le groupe peut s'appuyer pour construire des relations solides avec ses prospects.



## Des données en temps réel pour réagir rapidement

- Les données disponibles en temps réel dans Sales Navigator sont essentielles pour permettre à Siemens de mener rapidement à bien ses activités commerciales.
- Ainsi, Jeff Nixon a pu constater que les prises de contact étaient accélérées dès lors que les membres de l'équipe se voyaient octroyer une licence Sales Navigator. "Un membre de notre équipe commerciale avait du mal à se rapprocher du vice-président d'une autre entreprise. Dès que ce commercial a obtenu sa licence, il a utilisé TeamLink et a découvert que cette personne avait une relation de premier niveau avec l'un de nos autres vice-présidents. En s'appuyant sur cette relation pour se présenter, il a pu créer une nouvelle opportunité et finalement conclure un contrat avec cette entreprise."
- Siemens exploite également Sales Navigator en suivant les évolutions de carrière. Selon Jill Powers, "les changements de postes dont nous avons connaissance sont autant de points d'entrée immédiats vers une autre entreprise".
- Jeff Nixon perçoit également le potentiel de Sales Navigator pour l'avenir du secteur. "Ceux qui n'utilisent pas encore Sales Navigator pour soutenir leurs ventes vont se faire distancer par tous les autres."



"Sales Navigator nous a permis d'obtenir des insights de haute qualité sur des cadres supérieurs. En examinant leurs profils LinkedIn et en nous intéressant à leurs partages et à leurs centres d'intérêt, nous avons vraiment pu adapter notre prise de contact."

**Jeff Nixon**

Directeur principal des programmes commerciaux, Siemens Digital Industries Software