

Manutan dote toute sa force commerciale de LinkedIn Sales Navigator et démontre la valeur d'une adhésion complète grâce à un projet pilote de six mois



### À PROPOS DE MANUTAN

Entreprise familiale française, fondée par André et Jean-Pierre Guichard en 1966 sous la forme d'une société de vente par correspondance de matériel BtoB - l'entreprise est désormais dirigée par le petit-fils Xavier Guichard | Fournisseur européen de "well-working" offrant plus de 800 000 références et services associés | 2 500 employés travaillant dans 25 filiales réparties dans 17 pays européens | Siège social basé à Gonesse, en France | Reconnue "Great Place to Work®" pour la huitième année consécutive



All you need. **With love.**



«Il n'y a rien de mieux que de mener un projet pilote comme celui-ci pour vous aider à décider si vous devez investir dans un outil de vente tel que LinkedIn Sales Navigator. Cela nous a permis d'aller de l'avant avec un programme complet et nous a aidés à construire le réseau d'experts dont nous avons besoin pour poursuivre sur notre lancée».

**Florence Rocheteau**  
Sales Excellence Director, Manutan

## Défi

- Établir les bases de l'excellence commerciale dans 17 pays européens
- Harmoniser l'adoption de la gestion de la relation client grâce à une plateforme d'insights partagée
- Obtenir plus de rendez-vous avec des prospects, de manière plus efficace
- Explorer de nouveaux personas et découvrir des canaux de prospection percutants

## Solution

- Projet pilote de six mois pour le déploiement de l'outil Sales Navigator dans l'ensemble des équipes commerciales
- Réunions bi-hebdomadaires avec le consultant LinkedIn en charge du projet pilote
- LinkedIn soutient l'organisation du changement en organisant des ateliers, des formations pour les managers et des concours à l'échelle du groupe afin d'encourager l'adoption de nouvelles fonctionnalités
- Tableau de bord LinkedIn pour surveiller les niveaux d'adoption et éliminer les obstacles éventuels

## Résultats

Manutan a établi des paramètres clairs pour mesurer le succès, qui ont permis de suivre la valeur apportée par Sales Navigator au cours des six mois du projet pilote :

- Plus de 130 nouveaux rendez-vous et conversations obtenus grâce à Sales Navigator
- Un gain approximatif d'1h10 chaque semaine par commercial
- 2,3x plus de connexions avec des décideurs
- 90 % de taux de satisfaction au sein de l'équipe commerciale de Manutan

Sur la base de ces résultats, Manutan a déployé LinkedIn Sales Navigator dans l'ensemble de son organisation commerciale, avec un programme complet de 106 licences pour deux ans.



# 130+

nouveaux rendez-vous et conversations obtenus grâce à Sales Navigator

# 1h10

gagnées chaque semaine en moyenne par commercial



«Après avoir testé Sales Navigator, j'ai découvert un large éventail de solutions pertinentes pour mon travail quotidien. J'ai pu trouver et contacter des profils pertinents au sein des entreprises et cartographier plus de 30 comptes que je n'aurais pas pu identifier en utilisant des techniques de démarchage traditionnelles».

**Miguel Garcia**

Key Account Manager, Espagne, Manutan