

Manpower modernizza la sua strategia di vendita e aumenta i risultati con LinkedIn Sales Navigator



INFORMAZIONI SU MANPOWER FRANCE

700 agenzie di lavoro interinale e oltre 3.900 dipendenti a tempo indeterminato | 80.000 lavoratori interinali in servizio ogni giorno | 21.500 assunzioni con contratto a tempo indeterminato/determinato all'anno | Partner di fiducia per 40.000 clienti aziendali, dalle PMI locali ai grandi gruppi internazionali



“LinkedIn Sales Navigator è diventato il nuovo elenco del telefono per i moderni commerciali. È impossibile lavorare senza.”

[Elsa Amouzgar](#)

Sales and Customer Marketing Director, Manpower France, e membro del comitato di direzione di Manpower France

5 sfide strategiche da affrontare

Per mantenere la sua posizione di leader nel settore, Manpower ha dovuto superare diverse sfide.

- **Identificare i contatti giusti** per concentrare le attività di vendita sui lead più importanti.
- **Passare da un approccio transazionale a una** strategia di consulenza realmente personalizzata, in cui ogni interazione porta valore.
- **Strutturare e anticipare le esigenze dei clienti** per rafforzare l'efficienza e differenziarsi in un mercato competitivo.
- **Promuovere la collaborazione interna** incoraggiando il cross-selling tra i suoi tre brand: Manpower, Experis e Talent Solutions.
- **Gestire in modo efficiente portafogli di grandi dimensioni**, fino a 350 aziende per commerciale.

Soluzione: un programma strutturato attorno a 5 punti chiave

- **Forte appoggio da parte della dirigenza:** il leadership sostiene attivamente questa trasformazione per garantire l'adozione a tutti i livelli.
- **Un'implementazione graduale:** Manpower inizia con 130 licenze nel 2018 e raggiunge 270 utenti attivi nel 2024.
- **Formazione e supporto:** per promuovere l'uso dello strumento, Manpower ha avviato una serie di iniziative formative, come masterclass, webinar, training e una newsletter interna, *Sales Indicator*, che condivide le best practice e i feedback dei team.
- **Focus sulle funzionalità principali:** Manpower usa Sales Navigator in modo strategico per:
 - Mirare con precisione ad aziende e contatti rilevanti, grazie a **Relationship Explorer**.
 - Mappare gli account con la **mappa delle relazioni** per assicurarsi opportunità di business e avere una visione precisa di chi fa parte dei comitati d'acquisto.
 - Implementare informazioni strategiche sugli account più importanti grazie ad [Account IQ](#), che permette anche di preparare riunioni più efficienti e strutturate.
 - Personalizzare le interazioni, in particolare grazie alle funzionalità **InMail** e **Smart Links**, che permettono di catturare l'attenzione di clienti e potenziali clienti offrendo un approccio più personalizzato.
- **Coinvolgimento dei team:** una rete di "champions" interni condivide i successi e mantiene alta la motivazione delle persone attraverso sfide periodiche e un regolare feedback.



"LinkedIn Sales Navigator è un acceleratore di business. Riorienta i nostri team sull'essenziale: il contatto con i clienti e la creazione di opportunità."

[Patrice Cailliard](#)

Customer Marketing Program Director, Manpower France

243 ore

risparmiate a settimana
fra gli utenti attivi.

16,3k

nuovi lead identificati
nel 2024.

Risultati: un impatto concreto sulle performance di vendita

- **Espansione della pipeline di vendita:** 16.300 nuovi lead identificati nel 2024.
- **Risparmio di tempo:** una media di 1 ora a settimana per utente, automatizzando le attività che richiedono molto tempo per portafogli fino a 350 account (per un totale di 243 ore risparmiate a settimana tra gli utenti di Sales Navigator).
- **Adozione di massa:** il 70% degli utenti attiva regolarmente Sales Navigator per lavorare con più efficienza.
- **Diversificazione dei punti di contatto:** oltre agli interlocutori tradizionali, ora Manpower approccia decision maker strategici come CFO, CSR Manager o direttori operativi.

Il futuro: una collaborazione che si evolve con l'IA

Il futuro della trasformazione commerciale di Manpower si basa su una continua evoluzione, supportata dalle innovazioni tecnologiche di LinkedIn Sales Navigator.

L'integrazione di funzionalità basate sull'IA, come Account IQ, apre nuove opportunità per ottimizzare l'efficienza aziendale e perfezionare gli approcci strategici.

- Creare approcci più personalizzati con i suggerimenti dell'IA
- Sfruttare il feedback dei champion interni per ottimizzare le pratiche
- Sostenere il team in modo continuo e mirato per massimizzare l'adozione e l'impatto sulle prestazioni



“Con LinkedIn Sales Navigator, abbiamo consentito ai nostri team di essere più strategici e di differenziarsi nelle loro attività di vendita. È uno strumento che trasforma la ricerca di clienti in una vera e propria leva per la crescita e rafforza la nostra capacità di anticipare le esigenze dei clienti.”

Elsa Amouzgar

Sales and Customer Marketing Director, Manpower France, e membro del comitato di direzione di Manpower France