

Softcat bouwt salestechnologie rond LinkedIn Sales Navigator



Softcat

Locatie: Marlow, Buckinghamshire, VK | Aantal medewerkers: 1681 | Industry: IT



‘De klant staat centraal bij Softcat. Met een tool als Sales Navigator van LinkedIn kunnen we een veel betere band opbouwen met onze klanten.’

Gareth Price
Head of Corporate Sales - North, Softcat



Uitdaging

Wat is er nodig voor virtueel verkopen

- Toen bedrijven versneld overstapten op virtueel verkopen vanwege de pandemie, besefte Softcat, een bedrijf dat ICT-infrastructuurdiensten levert, dat ze hun klanten strategischer moesten benaderen.
- Ook de overgang naar thuiswerken maakte deze inzet op technologie nodig. ‘Onze salesprofessionals hadden er een hele kluit aan om mensen op afstand te pakken te krijgen’, zegt Luke Herridge, Customer Insights Manager.
- De traditionele kanalen voor digitale communicatie raakten opeens overvoerd: iedereen in de branche wedijverde om aandacht. Herridge zegt: ‘Mensen kregen zoveel e-mails in hun inbox dat het nog moeilijker was om gezien te worden.’



Oplossing

Een tool voor meer productiviteit

- Door alle functies en integratiemogelijkheden die Sales Navigator van LinkedIn biedt, was het de beste keus voor Softcat. Gareth Price, hoofd Corporate Sales bij Softcat, legt uit hoe ze hun technologie uitbreidden met Sales Navigator als centraal punt: ‘Wanneer we een nieuwe salestool overwogen, vragen we of het met LinkedIn Sales Navigator kan worden geïntegreerd. Zo ja, dan is dat een enorm pluspunt en gaan we verder met de beoordeling.’
- Alle salestechnologie van Softcat draait nu moeiteloos met input van Sales Navigator. ‘De tools die we hebben gekozen, vullen elkaar mooi aan,’ aldus Herridge. ‘Als iemand een van die tools gebruikt, gebruikt diegene ook Navigator.’



Resultaten

Een gespreksopener

- Sales Navigator helpt gesprekken op gang te brengen die tot verkoop leiden. Herridge geeft een memorabel voorbeeld: 'Een accountmanager gebruikte LinkedIn Sales Navigator om een account te vinden die nog niet in ons CRM zat. Daarna zocht hij met LinkedIn de belangrijkste contactpersonen ervan op, benaderde ze via InMail en opende het gesprek met ze. Hij hield de interactie gaande op LinkedIn, maakte een paar afspraken, en dat is nu een van onze beste accounts.'

95%

van de gebruikers zegt dat ze met Sales Navigator de juiste mensen konden vinden en ermee in contact kwamen

87%

van de gebruikers zegt ook dat ze door Sales Navigator minder tijd kwijt zijn aan onderzoek van accounts



'Ik raad elk B2B-bedrijf aan Sales Navigator te nemen. Elke salesprofessional die het niet heeft, mist echt wat.'

Luke Herridge
Customer Insights Manager, Softcat

Gemakkelijk virtueel verkopen

- De dashboardfuncties in LinkedIn Sales Navigator zijn een goed uitgangspunt voor de verkoopactiviteiten van Softcat. Herridge licht toe: 'Het dashboard laat de meest actuele informatie zien. Je kunt elke dag inloggen om te kijken wat het dringendst is en wat belangrijke accounts de afgelopen 24 uur hebben gedaan.'
- InMail helpt salesteams onder de aandacht te komen zonder in een overstroomde traditionele inbox verloren te gaan. Herridge legt uit: 'Het is een enorm voordeel dat je een andere

aanvliegroute hebt voor direct contact met de klant.' Price vindt dat ook: 'InMail is een van de handigste functies. Het is een mooie aanvulling op andere, bestaande salestools en -strategieën.'

- Teams vinden de zoekfunctie ook heel praktisch, omdat ze daarmee precies kunnen bepalen welke mensen van het aankoopteam ze moeten hebben bij hun beoogde accounts. Herridge: 'Het eerste half jaar hadden we een gemiddelde van 730 zoekopdrachten per medewerker. Dat is ongelooflijk veel!'

Goed toegerust salesteam

- Wanneer salesteams alle benodigdheden krijgen om optimaal te werken, leveren ze resultaat. 'We hebben altijd in onze salesprofessionals geïnvesteerd', zegt Herridge. 'Bij Softcat halen we alles uit de kast, zodat ze kunnen uitblinken en aan de introductie van ons LinkedIn Sales Navigator-programma heeft ons salesteam kunnen zien dat we ons uiterste best doen om hun werk te ondersteunen.'
- Sales Navigator werd al snel door het salesteam van Softcat opgepakt en de

gebruikersstatistieken spreken voor zich. '300.000 bekeken profielen en 20.000 opgeslagen leads laten zien dat LinkedIn Sales Navigator uitgebreid wordt gebruikt en dat onze salesprofessionals het in hun functie integreren', zegt Price.

- Herridge vertelt hoe de tool onderdeel is geworden van de dagelijkse praktijk. 'Mensen gebruiken het. Ze weten waarom ze dat doen en delen hun successen ermee met een groter publiek. Het hoort nu bij ons dagelijks werk.'