

Turtle & Hughes maakt digitale verkoop persoonlijk met Sales Navigator van LinkedIn



TURTLE & HUGHES

Locatie: Linden, New Jersey, VS | Aantal medewerkers: 900 | Branche: Distributeur



‘Met LinkedIn krijgen we helderheid. Sales Navigator fungeert als een selectiemiddel waarmee we kunnen prioriteren wat we naar onze CRM doorsturen, zodat we onze workload goed kunnen verdelen.’

Jonathan McLane

Marketing Director bij Turtle & Hughes Integrated Supply



Uitdaging

Sales persoonlijk houden in een digitale omgeving

- Elektronicaleverancier Turtle & Hughes levert uiteenlopende materialen en benodigdheden voor een industriële bedrijfsvoering. Vroeger vonden ze hun beste leads op beurzen en andere fysieke bijeenkomsten, die ze bezochten om relaties op te bouwen.
- Doordat reizen tijdens de coronapandemie aan banden werd gelegd, moest Turtle & Hughes voor de verkoop doelgroepen digitaal benaderen.
- Hun grootste uitdaging daarbij was accurate informatie vinden over leden van aankoopteams binnen de branche. Hun oude methoden om data te verzamelen, leverden leads op van onvoldoende kwaliteit.

52%

van alle connectieverzoeken geaccepteerd



Oplossing

Digitale tools afgestemd op persoonlijke relaties

- LinkedIn Sales Navigator loste meteen het grootste probleem op: het geeft aan wie de juiste contactpersonen zijn binnen een beoogde organisatie. Jonathan McLane, directeur Marketing bij Turtle & Hughes, zegt: ‘We hadden gebieden en organisaties gevonden, maar geen specifieke namen. Sales Navigator vulde dat aan door vast te stellen wie voor ons de juiste mensen waren.’
- Turtle & Hughes schakelde LinkedIn in als virtuele vakbeurs, omdat veel leidinggevendenden van de branches waarin ze actief waren er al actief waren voor sociale contacten. Het salesteam van Turtle & Hughes kon toen haar ervaring met het opbouwen van relaties via LinkedIn inzetten.
- ‘Met Sales Navigator van LinkedIn zagen we veel duidelijker wie de beslissers waren en welke kansen er lagen’, zegt McLane. ‘Het is belangrijk om de juiste beslissers op het juiste niveau te bereiken: mensen die meer openstaan voor onze boodschap. Met Sales Navigator kunnen we op een persoonlijke manier met ze communiceren. Het is niet zozeer ons merk dat ze benadert, maar een echt mens.’



Resultaten

- Sinds Turtle & Hughes met Sales Navigator van LinkedIn werkt, krijgt het bedrijf aanzienlijk meer verzoeken om informatie en offertes. [Blake Varbero](#), directeur Sales, schrijft die toename toe aan gerichte marketing en het persoonlijk benaderen van leads via InMail. 'Er is veel belangstelling voor wat we op LinkedIn doen. In 2022 zagen we het aantal verzoeken om offertes stijgen terwijl we steeds handiger werden met Sales Navigator.'
- McLane legt uit hoe marketing en sales perfect kunnen samenwerken door prestatiegegevens op LinkedIn te volgen: 'Met LinkedIn krijgen we helderheid. U kunt wel een boodschap afgeven met digitale marketing, maar Sales Navigator fungeert als een selectiemiddel waarmee we kunnen prioriteren wat we naar ons CRM doorsturen, zodat we onze workload goed kunnen verdelen.'

Kansen uitbouwen

- Het salesteam van Turtle & Hughes wist al dat Noord-Amerika een van hun belangrijkste markten was, waar veel kansen lagen. Varbero licht toe: 'Veel bedrijven met beslissers in de Verenigde Staten hebben productielocaties in aangrenzende landen. De volgende stap is om met Sales Navigator mensen met specifieke functietitels te zoeken en aan te geven dat wij services in de VS leveren. Die kunnen we dan met processen in andere landen verbinden, die vaak aanwezig zijn bij organisaties met meerdere fabrieken.'
- Varbero vertelt dat Sales Navigator een deal versnelde waaraan hij werkte bij een van de internationale productielocaties. 'Er was al contact geweest, maar het lag vaak een hele tijd stil. Ik ontdekte met Sales Navigator dat ik betere beslissers kon bereiken,' zei hij. 'Toen ik de juiste contactpersonen kende, kon ik productievere gesprekken voeren en schoot het allemaal veel meer op.'
- Er lagen meer kansen dan alleen voor bedrijfsontwikkeling. Turtle & Hughes gaf ook de accountmanagers van het distributieteam voor industriële en elektrotechnische producten toegang tot Sales Navigator. 'Ze gebruiken het nu om een nieuwe generatie klanten aan te boren,' zegt McLane. 'Sales Navigator is een geweldige tool om informatie te vinden.'



533%

meer nieuwe connecties met directeuren en andere LinkedIn-leden

14%

responspercentage op InMail, vergeleken met 1-3% op ongevraagd bellen en mailen



Gelijkgestemde partners zoeken

- Als familiebedrijf dat in handen is van de vierde generatie en door vrouwen wordt gerund, is Turtle & Hughes trots op de kwaliteit van haar aanbod wat betreft verantwoordelijkheid voor milieu, maatschappij en goed ondernemingsbestuur. Met inzichten uit Sales Navigator van LinkedIn kan Turtle & Hughes zakelijke partners vinden die leveranciers zoeken die hun verantwoordelijkheid op deze drie gebieden nemen.
- Varbero gaf aan dat voor veel van de branches waar zij op richten — waaronder de auto-industrie — investeren in diversiteit een belangrijke factor is. 'Als ik contactpersonen spreek via InMail, leg ik uit dat we niet alleen complete service leveren op het gebied van onderhoud, reparatie en het gaande houden van de productie, maar dat aankopen via onze programma's volledig ten goede komen aan diversiteit.'

Tools die het werk makkelijker maken

- Sales Navigator heeft een grote rol gespeeld in het proces om te bepalen welke marketingactiviteiten direct tot een verkoop leiden. 'We proberen de pipeline vast te leggen', zegt McLane. 'We weten dat er activiteit is in Sales Navigator en in ons CRM, en met die twee kunnen we veel beter bepalen wat het rendement is van wat we aan marketing uitgeven.'
- Varbero vertelt hoe hij met Sales Navigator zijn tijd efficiënter kan besteden. 'Omdat ik lijsten kan maken die ik op branche, locatie, gebied of bijgewoond evenement kan indelen, kan ik informatie veel beter terughalen en krijg ik ideeën voor nieuwe verkoopcampagnes. Ik hou ervan om informatie op verschillende manieren te gebruiken.'
- McLane werkt ook met lijsten bij marketing. 'Als ik nu naar een beurs ga, verzamel ik geen visitekaartjes meer, maar stuur een connectieverzoek naar het LinkedIn-profiel van degene die ik spreek. Die informatie uit LinkedIn komt in Sales Navigator en daarmee maak ik een lijst van dat evenement. Het systeem geeft vrijwel vanzelf aan waar ik op moet letten en welke updates er zijn, zonder dat ik iets hoeft in te stellen.'



'Met Sales Navigator van LinkedIn zagen we veel duidelijker wie de besluitvormers waren en welke kansen er lagen. We kunnen ook veel persoonlijker contact opnemen. Mensen worden niet door ons merk benaderd, maar door een mens dat wil horen welke problemen een andere organisatie heeft en hoe we die kunnen oplossen.'

Jonathan McLane
Directeur Marketing bij
Turtle & Hughes Integrated
Supply