

Dankzij Sales Navigator kan Royal HaskoningDHV duurzame relaties opbouwen



“Met LinkedIn Sales Navigator kunnen we ook in een virtuele omgeving heel eenvoudig verkopen. We hebben namelijk toegang tot een ongekende hoeveelheid data en mogelijkheden,” aldus Alex de Ruiter, CG Director of Marketing bij Royal HaskoningDHV

Alex de Ruiter

Director Marketing & Sales Enablement bij Royal HaskoningDHV



De uitdaging

Op nieuwe manieren contact leggen

Royal HaskoningDHV is een onafhankelijk advies- en ingenieursbureau dat organisaties helpt bij de overstap naar slimme, duurzame bedrijfsvoering.

Vanwege de pandemie gingen steeds meer prospects thuiswerken, waardoor Royal HaskoningDHV nieuwe mogelijkheden moest zoeken om in een virtuele omgeving met nieuwe klanten contact te leggen.

Tegelijkertijd was het bedrijf op zoek naar manieren om meer rendement op marketingbudget te behalen door de kosten te verlagen en de efficiëntie van de marketing- en salesfunnel te verbeteren.



De oplossing

Een optimale aanpak

In plaats van traditionele salestechnieken en een kanaalstrategie als een schot hagel toe te passen, wilde Royal HaskoningDHV aan de slag met een nieuwe manier van verkopen op basis van beter inzicht in de behoeften van haar klanten. Daarvoor moest het bedrijf belangrijke besluitvormers en invloedrijke betrokkenen segmenteren en targeten, hun positionering in de markt bepalen en ze met waardeproposities benaderen.





De resultaten

De kunst van het implementeren

Alex de Ruiter wilde dat Sales Navigator op de juiste manier zou worden geïmplementeerd: 'In onze organisatie werken van hogerhand opgelegde beslissingen doorgaans niet. Daarom stelden we Sales Navigator in eerste instantie alleen beschikbaar aan medewerkers die openstonden voor een nieuwe manier van werken. Er waren geen regels over het gebruik van de nieuwe tools, omdat we ons team de vrijheid wilden bieden om de meerwaarde ervan zelf te ontdekken en inzien. Zodra de eerste succesverhalen binnenkwamen, waaronder een aantal heel mooie, presenteerden we de resultaten aan de bedrijfsleiding en begonnen we de implementatie op te schalen.'

95%

minder kosten
per lead

Ruim 4100

leads

4 miljoen

EUR gegenereerde
omzet

Ruim 1200

nieuwe
connecties

Bij Royal HaskoningDHV fungeren teamleden die Sales Navigator gebruiken als ambassadeurs die de rest van de organisatie inspireren, ook het hogere management. Serge Dufrasnes, Product Owner van Buyer First Sales, benadrukt hoe belangrijk het is om mensen in hun eigen tempo de voordelen van Sales Navigator te laten ontdekken: 'Een nieuwe manier van werken roept altijd weerstand op. Mensen hebben tijd nodig om de meerwaarde in te zien.'

Duurzame relaties opbouwen

Door aan de slag te gaan met een salessysteem op basis van inzichten met Sales Navigator konden de medewerkers van Royal HaskoningDHV die klantcontact hadden, de kloof tussen koper en verkoper dichtmaken. Ze konden prospects benaderen en duurzame relaties opbouwen voordat ze tot een verkoop overgingen. De Ruiter: 'De daadwerkelijke verkoop staat nooit centraal bij wat we doen. Ons doel is om connecties aan te gaan en relaties op te bouwen. We zien het sluiten van de deal bijna als een bijkomstigheid.'

Dankzij Sales Navigator kon het bedrijf de marketing- en salesfunnel efficiënter inrichten, waardoor de kosten per lead met 96% werden verlaagd. Tegelijkertijd is het conversiepercentage aanzienlijk gestegen. Dat ligt nu tussen de 30% en 44%. In 2021 is het team ruim 4100 connecties aangegaan en heeft het meer dan 1200 leads opgeslagen. De Ruiter voegt toe: 'Er zijn momenten geweest dat het programma bijna té goed werkte. Het was voor ons team namelijk een flinke uitdaging om het enorme aantal gegenereerde leads daadwerkelijk te benaderen.'

Dankzij Sales Navigator wist Royal HaskoningDHV nieuwe klanten voor zich te winnen in regio's waar het bedrijf voorheen niet actief was. Deze nieuwe klanten hebben aanzienlijk bijgedragen aan de omzet van EUR 4 miljoen in 2021.

Royal HaskoningDHV is momenteel bezig met de implementatie van LinkedIn Sales Insights in hun dynamische omgeving. Dankzij deze tool heeft het bedrijf toegang tot nog meer relationship intelligence en actuele, actiegerichtte inzichten.

