

O LinkedIn Sales Navigator ajudou a unificar as equipes de vendas globais da Marsh



Localidade: Nova York, NY
Nº de funcionários: 45.400 | Setor: Serviços financeiros



“Com a unificação promovida pelo programa global do Sales Navigator, pudemos aproveitar ao máximo a plataforma e alcançar nossos objetivos de expansão de negócios e retenção de clientes.”

Rongling You
SVP, Global Sales & Client Engagement, Marsh



Desafio

Acompanhamento das mudanças em nível global

- A Marsh é uma empresa global de corretagem de seguros e gerenciamento de risco que trabalha com profissionais excelentes no ramo de risco corporativo. Para alcançar sucesso nas vendas, a empresa precisa identificar, acompanhar e se conectar com esses profissionais.
- Recentemente, a Marsh simplificou o programa do LinkedIn Sales Navigator em nove regiões e, para aproximar as diversas equipes em uma abordagem unificada, Rongling You (Senior Vice-President, Global Sales & Client Engagement) buscou uma solução adequada aos objetivos de todos os stakeholders: “Queremos oferecer uma experiência consistente aos usuários no mundo todo, e um programa global consolidado nos ajudará a fazer isso.”
- Nessa abordagem unificada, a equipe de vendas precisava de uma solução para identificar ciclos de compra, acompanhar movimentações de funcionários para outras empresas e desenvolver relacionamentos sólidos.



Solução

Integração com base em dados

- Com o Sales Navigator, a Marsh aproveitou as ferramentas certas, o alcance global e a conectividade com o CRM para alcançar os objetivos definidos: a consolidação dos processos de vendas em diferentes regiões, o aumento da conectividade com os clientes e a criação de pipelines de vendas de maneira mais eficiente.
- Segundo Veldsman, a integração entre o Sales Navigator e a plataforma de CRM da Marsh (Salesforce) promoveu um aumento imediato na eficiência das equipes de vendas. “Antes, precisávamos ir até áreas industriais e coletar nomes para encontrarmos potenciais clientes; agora, usamos o Sales Navigator para identificá-los em poucos minutos de acordo com setor de atuação, tamanho das empresas para as quais trabalham etc. A busca se tornou muito mais eficiente.”
- JD Veldsman, Managing Director, Head of Growth and Digital da Marsh na região Ásia-Pacífico, afirma: “A movimentação de funcionários é extremamente importante para nós. Com a conexão entre o Sales Navigator e o nosso CRM, recebemos atualizações imediatas quando as pessoas com quem trabalhamos vão para outras empresas. Em termos de conjunto de tecnologias, isso traz melhorias significativas para o nosso CRM.”



Resultados

Conexões entre as equipes de vendas que geram oportunidades

- Veldsman explica o impacto que a eliminação das planilhas de registro e a utilização do Sales Navigator tiveram nas equipes. “Com o Sales Navigator, podemos visualizar o pipeline de vendas e associar rostos aos nomes. Os nossos colegas rapidamente começaram a conversar sobre eventos dos clientes e passaram a se conectar com eles no LinkedIn para aprofundar relacionamentos existentes e desenvolver novos relacionamentos.”
- Uma conexão em especial criou uma oportunidade surpreendente. Veldsman conta a história: “Tudo começou com um desafio entre dois colegas da equipe de vendas. Já havia algum tempo que queríamos promover a nossa marca para um determinado empreendedor. Por meio do Sales Navigator, nosso colega descobriu que um dos seus contatos tinha começado a trabalhar recentemente para a empresa em questão. Ele se conectou com esse contato para agendar uma reunião, e acabamos ganhando a licitação de seguro para um projeto de construção enorme do cliente.”

23%

de aumento nas oportunidades geradas pelo LinkedIn Sales Navigator

32%

de aumento no pipeline de vendas geradas pelo LinkedIn Sales Navigator

332%

mais interações com decisores graças ao LinkedIn Sales Navigator

Ferramentas que influenciam a receita

- O sucesso das equipes de vendas da Marsh pode ser diretamente associado à utilização do Sales Navigator. “Há uma correlação clara entre a receita das empresas e as equipes que utilizam o Sales Navigator com êxito”, afirma Veldsman. “Isso ajuda as equipes de vendas a gerenciar os pipelines de vendas.”
- Os recursos de criação e acompanhamento das listas de leads personalizadas garantem sucesso para as equipes de vendas da Marsh. Veldsman continua: “Por meio das listas, acompanhamos

novidades, mudanças de cargo e outras informações relevantes sobre os clientes para que possamos alcançá-los, atender às necessidades deles e demonstrar que investimos neles.

- A equipe do Veldsman utiliza o TeamLink para aproveitar as apresentações pessoais em toda a organização. “Conectamos pessoas e contamos histórias. Estamos atentos às necessidades dos clientes. O TeamLink possibilitou as apresentações pessoais.”

Simplificação de vendas unificadas

- Ao simplificar processos usando uma ferramenta com presença global e histórico de sucesso comprovado, a Marsh conseguiu concluir a tarefa desafiadora de unificar nove regiões de vendas. Foi Rongling You quem liderou essa iniciativa. “Com a unificação por meio do programa global do Sales Navigator, pudemos aproveitar ao máximo a ferramenta e alcançar nossos objetivos de expansão de negócios e retenção de clientes.”
- As equipes de vendas envolvidas na integração agora orientam outras equipes. A equipe do Veldsman foi uma das primeiras a aderir à ferramenta. “Com o passar do tempo, pudemos compartilhar com as outras equipes que começaram a usar o Sales Navigator insights sobre como usamos a ferramenta e recomendações para o aproveitamento máximo dela na nossa empresa.”



“Há uma correlação clara entre a receita das empresas e as pessoas que utilizam o Sales Navigator com êxito.”

JD Veldsman

Managing Director, Head of Growth and Digital da Marsh na região Ásia-Pacífico