

Como a Siemens utiliza a plataforma de deep sales do LinkedIn para aumentar a eficiência do ciclo de vendas



SIEMENS

Localidade: Global | Nº de funcionários: 26.000
Setor: Software industrial



“Quem não usa o Sales Navigator para aumentar as vendas ficará para trás.”

Jill Powers

Vice President of Sales within Consumer Products & Retail,
Siemens Digital Industries Software



Desafio

Gerar confiança em uma ampla variedade de perfis ideais

- A Siemens é uma empresa global de tecnologia que atua nos setores de infraestrutura, transporte, saúde e industrial. A Siemens Digital Industries Software é líder em soluções de software industrial usadas para o gerenciamento completo das inovações, do desenvolvimento de produtos e dos processos de manufatura.
- A Siemens Digital Industries Software foi pioneira na adesão à estratégia de vendas virtuais e, desde 2014, utiliza o LinkedIn para conquistar novos clientes e demonstrar liderança inovadora.
- Com soluções que abrangem desde a automação industrial até os produtos de consumo, a Siemens precisa segmentar uma ampla variedade de perfis ideais – e as comunicações com usuários da alta administração são uma prioridade. “O imenso volume de cargos e perfis ideais segmentados para diferentes finalidades é impressionante”, afirma Jill Powers. Sendo assim, a Siemens buscou uma solução para refinar o público-alvo.
- A Siemens precisava criar mensagens para segmentar um público global nas grandes corporações (ENT) e nas pequenas e médias empresas (SMBs). Jeff Nixon resumiu “Somos uma empresa global que precisa vender para clientes do mundo todo usando uma iniciativa unificada.”



Solução

Dados que apoiam uma infraestrutura global de vendas

- Por meio da integração do LinkedIn Sales Navigator ao CRM Salesforce, a Siemens conseguiu garantir a integridade dos dados utilizados pela equipe de vendas para se conectar com esses profissionais da alta administração. “Sou muito exigente em relação à limpeza de dados no CRM”, explica Powers, observando que a ampla gama de soluções oferecidas pela Siemens exige segmentação baseada em muitas variáveis.

- As ferramentas do Sales Navigator facilitaram grande parte dessas comunicações. “Com o Sales Navigator, tivemos acesso a insights de alta qualidade sobre profissionais da alta administração”, afirmou Nixon. “Ao analisarmos os perfis do LinkedIn desses profissionais e entendermos o que eles compartilham e em que têm interesse, pudemos personalizar nossas mensagens de contato.”

- Nixon destacou o aumento do regime de trabalho remoto e disse que a antiga maneira de fazer networking e encontrar novos leads presencialmente já não é mais viável. “Com o LinkedIn Sales Navigator, conseguimos fazer isso”

Resultados

Aumento da eficiência do ciclo de vendas

- Durante o projeto piloto, os membros da equipe de vendas que utilizaram o Sales Navigator conseguiram encurtar o ciclo de vendas entre 3 e 6 semanas, em média.
- A equipe de vendas percebeu outra vantagem: a capacidade de entrar em contato com mais decisores. “No cenário atual, cerca de 10 pessoas são responsáveis por tomar decisões para cada venda; portanto, precisávamos conhecer essas pessoas”, explicou Nixon.
- Os profissionais de vendas da Siemens que utilizaram o Sales Navigator aproveitaram o dobro de oportunidades em comparação com os que não utilizaram a ferramenta.

3x

mais decisores por oportunidade

12%

de aumento na receita

2x

mais oportunidades para vendedores que usam o Sales Navigator em relação aos que não usam

Desenvolvimento de relacionamentos além da plataforma

- As vendas digitais não se limitam a conexões feitas nas redes sociais. É importante utilizar informações fornecidas voluntariamente para personalizar conversas com clientes.
- Powers explica “Antes das reuniões, verifico quem participará e faço as devidas pesquisas no LinkedIn Sales Navigator. Quais são os cargos ocupados pelos participantes? Quais áreas da empresa estão sendo representadas? Assim, eu me preparo para oferecer valor real a cada participante. Adequar o discurso a cada perfil ideal presente na reunião garante benefícios futuros.”
- Powers utiliza o Sales Navigator para criar mapas de relacionamentos antes das reuniões e garantir bons resultados. “Ao fazer uma pesquisa, descobri que o CEO de uma empresa havia estudado na mesma universidade que eu estudei, e na mesma época. No saguão da empresa, eu o vi passar e me apresentei.” Obter essa informação antes da reunião nos ajudou a fechar um negócio milionário.
- O Sales Navigator é essencial na Siemens, pois garante acesso a dados prontamente disponíveis e informações que ajudam a empresa a desenvolver relacionamentos sólidos com leads e potenciais clientes.



O acesso a dados em tempo real agiliza a tomada de ações

- Os dados em tempo real disponíveis no Sales Navigator foram essenciais para a rápida tomada de ações nas atividades de vendas da Siemens.
- Nixon observou que a quantidade de contatos realizados por membros da equipe aumentou significativamente com a licença do Sales Navigator. “Um membro da nossa equipe não estava conseguindo se conectar com o Vice-Presidente de uma determinada empresa. Assim que recebeu a licença do Sales Navigator, ele utilizou o TeamLink e descobriu que o Vice-Presidente dessa empresa era uma conexão de 1º grau de um dos Vice-Presidentes da Siemens. Aproveitando essa conexão para solicitar uma apresentação pessoal, ele criou uma oportunidade e acabou fechando negócio com a empresa.”
- A Siemens também utiliza o Sales Navigator para acompanhar mudanças de emprego das conexões. “Acompanhamos atualizações de carreira para aproveitarmos oportunidades em novas empresas”, afirma Powers.
- Nixon reconhece o potencial de inovação do Sales Navigator. “Quem não usa o Sales Navigator para aumentar as vendas ficará para trás.”



“Com o Sales Navigator, tivemos acesso a insights de alta qualidade sobre profissionais da alta administração. Ao analisarmos os perfis do LinkedIn desses profissionais e entendermos o que eles compartilham e em que têm interesse, pudemos personalizar nossas mensagens de contato.”

Jeff Nixon

Sales Programs Senior Manager, Siemens Digital Industries Software