

# A Zendesk aumentou suas vendas com o LinkedIn Sales Navigator



Localidade: San Francisco, CA | Nº de funcionários: 5.860 |  
Setor: desenvolvimento de software



“O LinkedIn Sales Navigator é nossa ferramenta favorita e o melhor investimento que já fizemos para nossa equipe de vendas. Além de nos ajudar a encontrar novos clientes, também prepara os vendedores para lidar com os clientes atuais.”

**Marilee Bear**  
Senior Vice President, North America Enterprise Sales



## Desafio

### Interrupção das vendas corporativas

- A [Zendesk](#), desenvolvedora de software com sede em San Francisco, Califórnia, cria soluções de suporte ao cliente para empresas.
- Na pandemia, a Zendesk teve que migrar da venda direta para a venda on-line, uma grande mudança estratégica para todas as equipes de vendas. Anand Jameson, Senior Manager, Global GTM Enablement, relembra o desafio de ter que encontrar uma maneira de aumentar as vendas e alcançar mais clientes e potenciais clientes em um ambiente virtual.
- Marilee Bear, Senior Vice President, North America Enterprise Sales, destaca outros desafios que os vendedores enfrentam. Sua equipe estava acostumada a viagens frequentes e reuniões presenciais para atender contas de várias frentes e oferecer a solução mais adequada aos clientes. “Fechar uma venda corporativa não é fácil. Precisamos traçar paralelos entre as soluções que a Zendesk oferece e o valor comercial que o cliente deseja alcançar”, explica Marilee.



## Solução

### Tecnologia que facilita as vendas

- Enquanto buscava estratégias para aumentar o desempenho apesar das restrições de viagem, Anand Jameson percebeu que a empresa já tinha a ferramenta perfeita, mas que não a usava como poderia. “Conhecíamos os benefícios do LinkedIn, mas não na prática. Por isso, decidimos treinar nossos funcionários para otimizar o uso.”
- Os profissionais de capacitação da Zendesk criaram uma estratégia para que a equipe de vendas pudesse começar a vender no mundo virtual. “Fizemos um trabalho de pesquisa sobre como lidar com essa mudança, como treinar os funcionários e como incentivá-los a usar a ferramenta.”

# 6.500

novas conexões em seis semanas.

## Resultados

### Pesquisa que aponta relevância

- A Zendesk acredita que o trabalho de pesquisa é fundamental para abordar clientes corporativos. Anand Jameson fala sobre os desafios: “Nas vendas corporativas, nossos clientes são as maiores empresas do mundo. Com o LinkedIn Sales Navigator, podemos pesquisar e entender melhor as necessidades desses clientes para que possamos nos posicionar como um parceiro confiável e muito mais relevante”.
- Jameson e a equipe de capacitação usaram o LinkedIn Sales Navigator para encontrar informações que os ajudassem a identificar as necessidades dos clientes. “Só o LinkedIn fornece dados que nos mostram os interesses, aspirações e particularidades da carreira profissional de uma pessoa para que possamos nos concentrar no que importa para ela.”
- Marilee Bear afirma ser extremamente importante entender bem os negócios de um cliente e os desafios que ele enfrenta. “O LinkedIn Sales Navigator nos ajudou muito no trabalho de pesquisa. Quando íamos a uma reunião, tínhamos uma lista de perguntas específicas para o cliente que, por sua vez, percebia que conhecíamos suas necessidades”, explica.
- Jameson aponta que as informações obtidas não podem ser encontradas em nenhum outro lugar porque são geradas na própria plataforma do LinkedIn. “É uma quantidade incrível de informações que nossa equipe pode usar para entender o que realmente importa para nossos clientes.”



“Só o LinkedIn fornece dados que nos mostram os interesses, aspirações e particularidades da carreira profissional de uma pessoa para que possamos nos concentrar no que importa para ela.”

**Anand Jameson**  
Senior Manager, Global GTM Enablement

### Novas conexões, novos pedidos

- Marilee Bear ficou satisfeita com a resposta da equipe de vendas corporativas da Zendesk após o treinamento. “Com a satisfação dos nossos vendedores em relação ao programa de capacitação, tivemos um dos nossos melhores resultados: 97% dos participantes descreveram o programa como um divisor de águas. Depois que a equipe aprendeu a usar a ferramenta, nossas métricas para rastrear leads e obter leads qualificados no topo do funil mudaram drasticamente.”
- E os resultados falam por si: “as 6.500 novas conexões que conseguimos com o LinkedIn Sales Navigator se converteram em 100 reuniões de vendas que, por sua vez, ajudaram a gerar mais de 100 mil dólares em receita recorrente mensal para aquele trimestre.”
- Jameson atribui esse sucesso estrondoso ao valor que os integrantes da equipe de vendas viam nas interações e respostas que recebiam de seus clientes. “Alguns colegas me disseram que, usando o LinkedIn, conseguiram alcançar potenciais clientes que antes não conseguiam”, conclui.
- Marilee comemora o sucesso com o LinkedIn Sales Navigator: “É nossa ferramenta favorita e o melhor investimento que fizemos para nossa equipe de vendas. Além de nos ajudar a encontrar novos clientes, também prepara os vendedores para lidar com os clientes atuais.”

# USD 100 mil

em receita recorrente mensal no trimestre.

# 97%

dos membros da equipe de vendas corporativas consideram o Sales Navigator um divisor de águas.

