

A Manpower moderniza sua estratégia de vendas e impulsiona seus resultados com o LinkedIn Sales Navigator



SOBRE A MANPOWER FRANCE

700 agências de emprego temporário e mais de 3.900 funcionários permanentes | 80.000 colaboradores temporários trabalhando diariamente | 21.500 contratações permanentes ou com prazo estabelecido anualmente | 40.000 empresas (de pequeno porte a grandes grupos internacionais) consideram a Manpower France uma parceira de confiança



“O LinkedIn Sales Navigator se tornou o novo diretório para representantes de vendas inovadores. É impossível trabalhar sem essa ferramenta.”

[Elsa Amouzgar](#)

Diretora de Vendas e Marketing para Clientes e integrante do Comitê de Gestão da Manpower France

Cinco desafios estratégicos a serem enfrentados

Para manter a posição de liderança no seu setor, a Manpower precisou superar vários desafios.

- **Identificar contatos relevantes** para concentrar os esforços de vendas.
- **Transformar a abordagem transacional** em uma estratégia de consultoria realmente personalizada, com interações que agregam valor aos clientes.
- **Estruturar e antecipar as necessidades dos clientes** para aumentar a eficiência e se destacar em um mercado competitivo.
- **Promover a colaboração interna** incentivando a venda cruzada entre suas três marcas: Manpower, Experis e Talent Solutions.
- **Gerenciar com eficiência grandes portfólios**, até 350 entidades comerciais por representante de vendas.

Solução: um programa estruturado em cinco etapas principais

- **Forte patrocínio executivo:** os líderes apoiam ativamente essa transformação para garantir a adesão em todos os níveis.
- **Implementação gradual:** a Manpower começou com 130 licenças em 2018; em 2024, 270 usuários já tinham licenças.
- **Treinamento e suporte:** para maximizar o impacto do uso da ferramenta, a Manpower criou várias iniciativas educacionais: masterclasses, webinars e o *Sales Indicator*, uma newsletter interna para o compartilhamento de melhores práticas e feedbacks.
- **Foco nos principais recursos:** a Manpower utilizou estrategicamente o Sales Navigator para:
 - Segmentar com precisão as empresas e os contatos relevantes com ajuda do recurso **Explorador de relacionamentos**.
 - Mapear contas usando o **Mapa de relacionamentos** para gerar oportunidades de negócios e ver quem está nos comitês de compras.
 - Implementar inteligência estratégica em contas importantes usando o **QI da conta**, que também ajuda os profissionais a preparar reuniões mais eficientes e estruturadas.
 - Personalizar as interações usando, principalmente, os recursos **InMail** e **SmartLinks**, que ajudam a destacar a empresa para potenciais clientes e clientes atuais por meio de uma abordagem mais personalizada.
- **Engajamento da equipe:** uma rede de *champions* internos compartilha casos de sucesso e mantém as pessoas motivadas por meio de desafios e feedback frequentes.



“O LinkedIn Sales Navigator ajuda a acelerar o crescimento dos negócios. A ferramenta permite que as equipes se concentrem em tarefas essenciais: o contato com clientes e a geração de oportunidades.”

Patrice Cailliard

Diretor do Programa de Marketing do Cliente, Manpower France

243 horas

economizadas semanalmente entre os usuários ativos.

16,3 mil

novos potenciais clientes identificados em 2024.

Resultado: impacto concreto no desempenho das vendas

- **Expansão do pipeline de vendas:** 16.300 novos potenciais clientes identificados em 2024.
- **Economia de tempo:** em média, cada usuário economizou 1 hora por semana com a automatização de tarefas demoradas para portfólios de até 350 contas (somando um total de 243 horas economizadas por semana entre os usuários do Sales Navigator).
- **Adesão geral:** 70% dos usuários utilizam frequentemente o Sales Navigator para maximizar a eficiência.
- **Diversificação de pontos de contato:** além dos interlocutores tradicionais, a Manpower agora aborda decisores estratégicos, como CFOs, gerentes de responsabilidade social corporativa (RSC) ou diretores operacionais.

Visão de futuro: colaboração que evolui com a IA

O futuro da transformação dos negócios na Manpower se baseia na evolução contínua apoiada pelas inovações tecnológicas do LinkedIn Sales Navigator.

A integração de recursos baseados em IA (como “QI da conta”) ajuda a maximizar a eficiência dos negócios e ajustar abordagens estratégicas:

- Personalize ainda mais as abordagens usando recomendações de IA
- Otimize as práticas com base nos feedbacks de especialistas internos
- Ofereça suporte específico às equipes para maximizar a adesão da ferramenta e aumentar o impacto no desempenho



“As nossas equipes usam o LinkedIn Sales Navigator para trabalhar de maneira mais estratégica e destacar suas iniciativas de vendas. Essa ferramenta transforma a prospecção em uma verdadeira alavanca de crescimento e nos ajuda a antecipar as necessidades dos nossos clientes.”

Elsa Amouzgar

Diretora de Vendas e Marketing para Clientes e integrante do Comitê de Gestão da Manpower France