



Desafios

- Ganhar escala em prospecção;
- Melhorar a taxa de conversão de oportunidades de vendas;
- Reduzir o ciclo de vendas.



Solução

- Os filtros avançados do Sales Navigator tornaram o processo de identificação de leads e mapeamento de decisores muito mais rápido e assertivo, permitindo ampliar a escala de prospecção;
- O uso de mensagens personalizadas de InMail para contato com os prospects eliminou barreiras e proporcionou contato direto com os decisores, reduzindo o esforço para o agendamento de reuniões.



Resultados

50%

De redução no ciclo de vendas.

225%

De aumento na taxa de conversão de oportunidades.

Resultados expressivos em redução do ciclo de vendas e aumento da taxa de conversão graças ao Sales Navigator.



“Com a solução do LinkedIn Sales Navigator, o time de Geração de Demanda da Senior Mega pode rastrear atualizações, menções, informações e notícias das contas key-account, além de encontrar de forma mais fácil os stakeholders, o que possibilita uma redução significativa em nosso ciclo de vendas.”

Raphael Gimenes | Coordenador de Geração de Demanda e Mercado & Inside Sales