



Conoce mejor a tu equipo de ventas

Cómo utilizan **Sales Navigator** los
equipos de ventas de LinkedIn para
gestionar el pipeline de manera eficaz





Introducción

Como gerente de ventas, tienes la tarea de lograr los mejores resultados posibles con tu equipo de ventas. Esto requiere comprender en profundidad el estado del pipeline para determinar dónde concentrar el tiempo y la energía propios y del equipo.

En pocas palabras, cuanto más sabes de los representantes de ventas y de sus pipelines, mejor es la orientación, el asesoramiento y los conocimientos que puedes ofrecerles para reducir el riesgo de perder negocios y aumentar las probabilidades de concretarlos. Cuando los profesionales de ventas entablan y forjan relaciones con posibles clientes en las cuentas objetivo, percibir todas las oportunidades disponibles en tu equipo no es una tarea simple.

Allí es donde entran en acción LinkedIn Sales Navigator y la nueva funcionalidad Deals. Esta solución permite que tú y tus representantes agreguen, actualicen y gestionen los datos en todo el pipeline con más facilidad.

En esta guía, basada en entrevistas realizadas a algunos de los mejores gerentes de ventas de LinkedIn, examinamos cómo Sales Navigator y Deals pueden ayudarte a hacer más negocios, más rápido.

Aquí encontrarás recomendaciones surgidas de la propia experiencia del equipo de líderes de ventas de LinkedIn.

Colaboradores



Isabel Delgado, gerente, LSS



Joan Doyle Foley, jefa de ventas empresariales, LinkedIn



Lisa Killeen, líder regional de ventas, LSS



Andrew McCarthy, gerente regional, LSS



Jack McKeon, gerente regional, LinkedIn en Europa, Oriente Medio y África (EMEA)



Kate O'Leary, gerente de ventas senior, LMS



Dan Stanton, gerente regional de ventas, LSS

CAPÍTULO 1

Estadísticas| Pruebas



Estadísticas/Pruebas

Te mostraremos la eficacia de Sales Navigator a través de testimonios directos de los líderes de ventas de LinkedIn. Sin embargo, antes de hacerlo, veamos qué les quita el sueño a los gerentes de ventas en la actualidad.



Los responsables de las decisiones típicamente cambian de puesto a una tasa del **20%** anual



El **73%** de los gerentes dedica menos del **5%** de su tiempo a brindar asesoramiento, según Altify



Los representantes de ventas dedican el **37,2%** de su tiempo a actividades que no son clave, según Sirius Insights



El **25%** de los representantes de ventas cambia de puesto cada año, según datos de LinkedIn



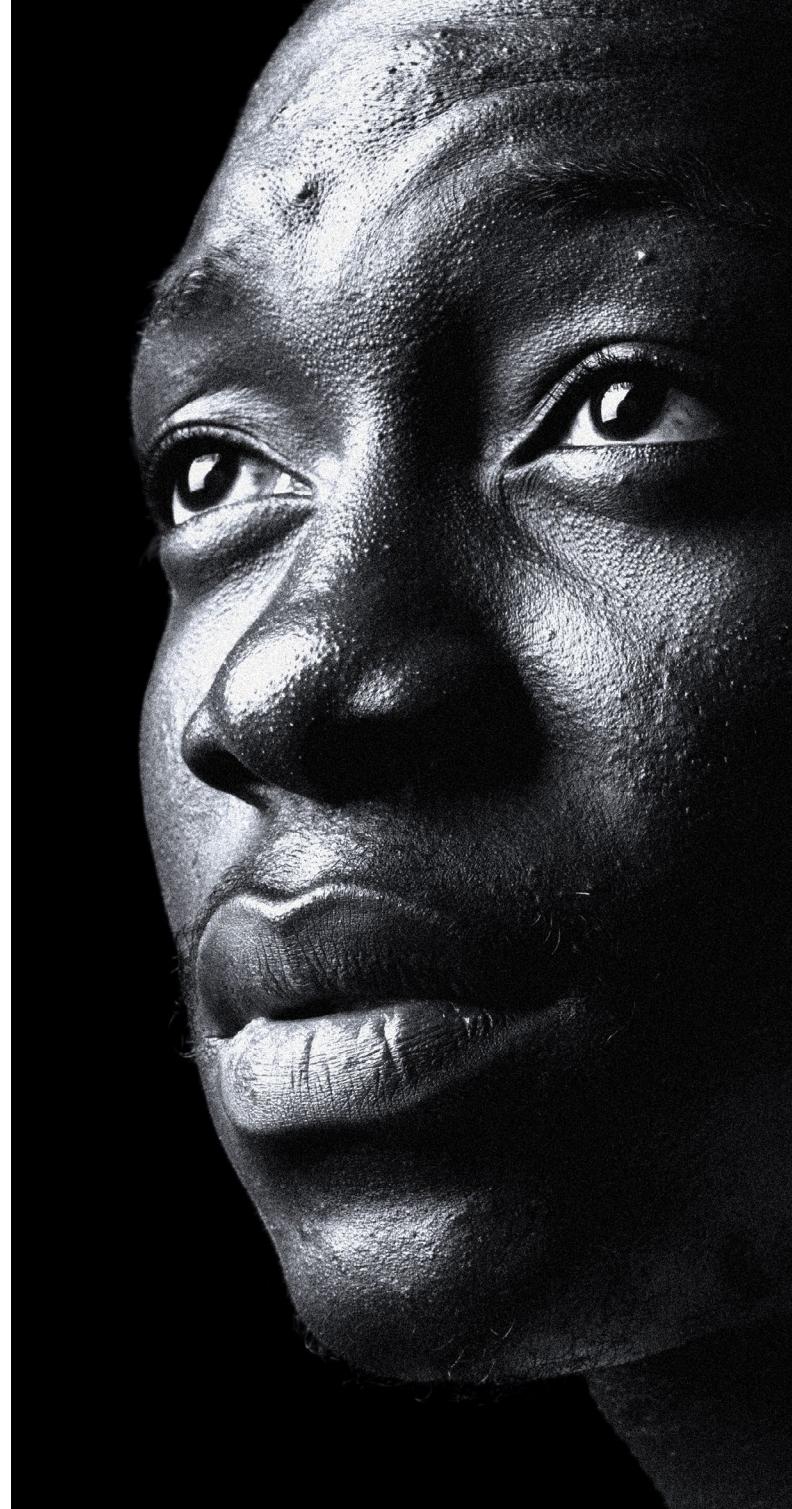
Si consideramos que el entorno de ventas está en constante cambio, no es extraño que tú y tu equipo tengan problemas para dominar semejante complejidad.

24%

Tampoco nos sorprende que el 24% de los negocios previstos no se materialice. Para ponerte a la vanguardia y mantenerte allí, necesitas reducir el riesgo y preparar el camino para el éxito.

Con Sales Navigator, los líderes de ventas como tú pueden conseguirlo si mejoran el modo en que realizan lo siguiente:

- Ver el pipeline
- Evaluar el círculo de compra
- Asegurar que las previsiones sean correctas
- Asesorar a los representantes de ventas
- Prepararse para las llamadas de ventas
- Realizar un seguimiento después de las reuniones



CAPÍTULO 2

Deals: Visualiza el pipeline con claridad cristalina



Visualiza el pipeline con claridad cristalina

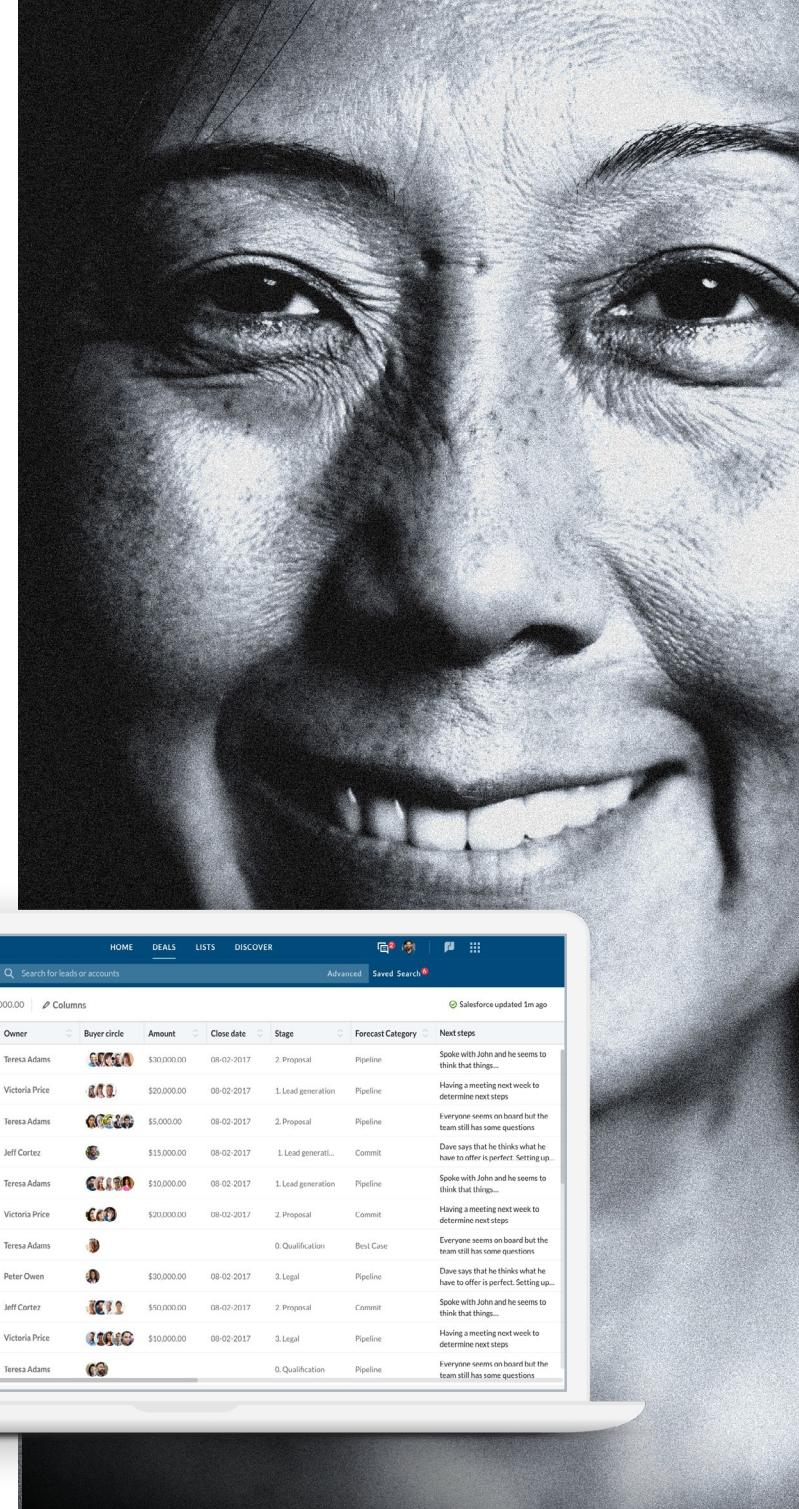
Tal vez los representantes de ventas estén haciendo todo lo necesario para que los negocios avancen.

Pero, si no puedes ver toda su actividad ni el modo en que van tomando forma las oportunidades, no podrás tener la certeza de que un negocio se concretará ni aconsejar a los representantes para inclinar la suerte a su favor. Con Sales Navigator Deals, es fácil tener una visión clara del pipeline del equipo.

Obtén mejor información en menos tiempo

Como le sucedió alguna vez a Isabel Delgado, tal vez te haya costado llegar a saber todo lo necesario sobre un pipeline. Isabel, gerente de LinkedIn Sales Solutions, solía extraer datos de los informes de Salesforce, los documentos compartidos y el correo electrónico más reciente para calcular el volumen de un negocio. Con Deals, tiene toda esa información al alcance de la mano.

Account	Name	Owner	Buyer circle	Amount	Close date	Stage	Forecast Category	Next steps
Codename	Codename Upsell Opp	Teresa Adams	5 people	\$30,000.00	08-02-2017	2. Proposal	Pipeline	Spoke with John and he seems to think that things...
Ranity	2018 Pilot for Ranity	Victoria Price	5 people	\$20,000.00	08-02-2017	1. Lead generation	Pipeline	Having a meeting next week to determine next steps
Fixdex	Fixdex Deal Opp	Teresa Adams	5 people	\$5,000.00	08-02-2017	2. Proposal	Pipeline	Everyone seems on board but the team still has some questions
Itkix	Itkix Upsell 2018	Jeff Cortez	5 people	\$15,000.00	08-02-2017	1. Lead generati...	Commit	Dave says that he thinks what he have to offer is perfect. Setting up...
Flexis	Flexis Account Opp	Teresa Adams	5 people	\$10,000.00	08-02-2017	1. Lead generation	Pipeline	Spoke with John and he seems to think that things...
Mintome	2018 Mintome Upsell	Victoria Price	5 people	\$20,000.00	08-02-2017	2. Proposal	Commit	Having a meeting next week to determine next steps
Freshing	Freshing Opp New	Teresa Adams	5 people			0. Qualification	Bid Case	Everyone seems on board but the team still has some questions
Venophase	2018 Pilot	Peter Owen	5 people	\$30,000.00	08-02-2017	2. Legal	Pipeline	Dave says that he thinks what he have to offer is perfect. Setting up...
Outta	Outta 2018 Opp	Jeff Cortez	5 people	\$50,000.00	08-02-2017	2. Proposal	Commit	Spoke with John and he seems to think that things...
Zoomjax	Zoomjax Opply	Victoria Price	5 people	\$10,000.00	08-02-2017	3. Legal	Pipeline	Having a meeting next week to determine next steps
Golden Phase	Golden Phase 2018	Teresa Adams	5 people			0. Qualification	Pipeline	Everyone seems on board but the team still has some questions



Ten acceso a una vista filtrada

Deals muestra los datos del pipeline de tu CRM en Sales Navigator, donde tú y tus representantes de ventas pueden editar el volumen del negocio, la etapa, la fecha de cierre, los pasos siguientes y muchos otros aspectos, todo en una sola página. Y, gracias a la integración, los cambios se registran automáticamente en el CRM.

Tal como lo explica Jack McKeon, gerente regional de LinkedIn en Europa, Oriente Medio y África (EMEA), esto permite filtrar la vista con increíble facilidad: «Solía analizar el pipeline en una hoja de cálculo, con innumerables columnas y códigos de colores para tratar de entender toda la información. Además de ser poco eficiente, era una vista estática de un pipeline dinámico. Con Deals, puedo enfocarme rápida y fácilmente en lo que quiero, sin tener que lidiar con el CRM.» Esa vista enfocada permite a Jack concentrarse en los participantes más importantes de cada negocio y en las relaciones que deben priorizar los representantes de ventas.

Consejo:

Crea filtros para ver el pipeline de cada persona de tu equipo de manera individual y, de este modo, comprender mejor el pipeline del trimestre.



«Solía analizar el pipeline en una hoja de cálculo, con innumerables columnas y códigos de colores para tratar de entender toda la información. Además de ser poco eficiente, era vista estática de un pipeline dinámico. Con Deals, puedo enfocarme rápida y fácilmente en lo que quiero, sin tener que lidiar con el CRM.»



Jack McKeon, gerente regional, LinkedIn en Europa, Oriente Medio y África (EMEA)

CAPÍTULO 3

Deals: Evalúa el círculo de compra para evitar que los negocios se descarrilen



Evalúa el círculo de compra para evitar que los negocios se descarrilen

Con un promedio de más de seis participantes en las decisiones de compra importantes, los negocios peligran cuando se pasan por alto participantes clave o cuando estos cambian de puesto o se marchan de la empresa.

Sales Navigator Deals ofrece un método eficiente para que los representantes de ventas hagan un seguimiento de todas las partes interesadas (incluidos los responsables de la toma de decisiones, los líderes y las personas influyentes) y vean cómo afectan el pipeline.

Evita toda posibilidad de fallar

La funcionalidad Círculo de compra te permite conocer mejor a los responsables de la toma de decisiones involucrados e identificar a los participantes que has omitido. Con ese nivel de información, puedes hacer que los representantes de ventas asuman la responsabilidad de relacionarse con las personas adecuadas.

«Cuando veo que en el círculo de compra hay un solo contacto, pongo una alerta roja para profundizar y averiguar con quién más deberíamos hablar. El círculo de compra me permite ver otras áreas que podrían tener influencia en el negocio», afirma Joan Doyle Foley, jefa de ventas empresariales en LinkedIn.

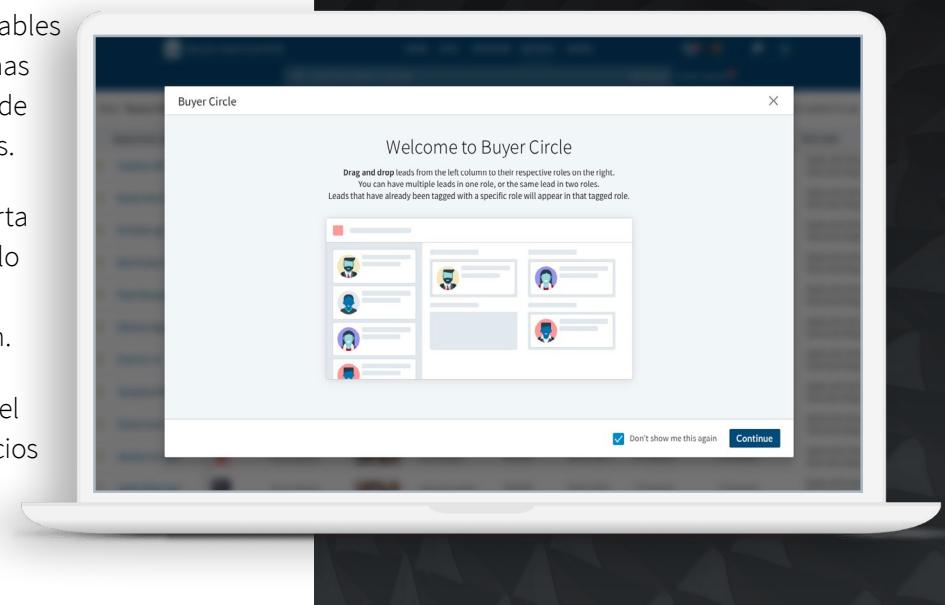
Dan Stanton, gerente regional de ventas de LinkedIn Sales Solutions, describe el valor del círculo de compra de este modo: «Si observo un blanco en los negocios de un representante de ventas, de inmediato comienzo a averiguar si solo hace falta realizar una limpieza habitual en las cuentas o si ese blanco señala un riesgo real.»



«Cuando veo que en el círculo de compra hay un solo contacto, pongo una alerta roja para profundizar y averiguar con quién más deberíamos hablar. El círculo de compra me permite ver otras áreas que podrían tener influencia en el negocio.»



Joan Doyle Foley,
jefa de ventas empresariales, LinkedIn



Recuerda que, en una ocasión, detectó una oportunidad cuyo círculo de compra estaba totalmente vacío. Eso lo llevó a revisar el CRM para buscar contactos existentes en la cuenta objetivo y agregarlos al círculo de compra. También hizo que centrara su conversación con la representante de ventas asignada en la falta de leads guardados. «Esto me proporcionó inmediatamente un tema de asesoramiento para la representante de ventas: lograr que desarrollara el círculo de compra.»

Ten un panorama general

Para Andrew McCarthy, gerente regional de LinkedIn Sales Solutions, la funcionalidad Deals es invaluable para comprender a fondo cada oportunidad. Se trate de la pérdida de un contacto en la empresa, de cambios en la organización de la cuenta objetivo o de grandes anuncios, Deals ofrece rápidamente un panorama completo de la organización con la que el representante de ventas intenta hacer negocios.

Entérate de los cambios en tiempo real

Numerosos estudios han demostrado que los profesionales de ventas tienen más probabilidades de concretar un negocio cuanto mayor sea la velocidad con que responden a los desencadenantes y eventos importantes. Sales Navigator puede alertarte de los cambios en los contactos y leads guardados para que aproveches todas las oportunidades de hacer avanzar un negocio.

Andrew nos relata una situación que enfrentó uno de sus representantes de ventas y el modo en que Sales Navigator lo ayudó a encontrar la solución. «Recibí un alerta sobre el ingreso de un nuevo jefe de sistemas comerciales a una cuenta objetivo. Supe de inmediato que mi contacto principal había sido reemplazado y que ya no sabría más de él. Si no hubiese recibido esta información a través de Sales Navigator, no hubiésemos podido maniobrar con la rapidez con que lo hicimos para rescatar el negocio.»



«Recibí un alerta sobre el ingreso de un nuevo jefe de sistemas comerciales a una cuenta objetivo.. Supe de inmediato que mi contacto principal había sido reemplazado y que ya no sabría más de él. Si no hubiese recibido esta información a través de Sales Navigator, no hubiésemos podido maniobrar con la rapidez con que lo hicimos para rescatar el negocio.»



Andrew McCarthy, gerente regional, LSS

Haz evolucionar tu enfoque

Tratar de relacionar y seguir los contactos con un documento o una hoja de cálculo es una mala inversión, según Kate O'Leary, gerente de ventas sénior de LinkedIn Marketing Solutions. En lugar de trabajar con una vista estática que pronto queda desactualizada, con Sales Navigator, ella y sus representantes de ventas tienen una vista en tiempo real del círculo de compra. «Cambió por completo mi enfoque para la gestión del comité de compras.»

Dan Stanton comparte esa opinión. «Con Deals, podemos evaluar el círculo de compra , luego crear la lista de próximos pasos y asignar de manera automática tareas y plazos en Salesforce, lo que aumenta la eficiencia en todo el proceso.»

Consejo:

Guarda los integrantes del círculo de compra como leads para saber cuándo las personas clave de tu grupo de cuentas cambian de puesto, pasan a otra empresa o hacen algo digno de mención.



«Sales Navigator Deals cambió por completo mi enfoque para la gestión del comité de compras.»



Kate O'Leary, gerente de ventas sénior, LMS

CAPÍTULO 4

Deals: Asegúrate de realizar previsiones correctas en menos tiempo

Asegúrate de realizar previsiones correctas en menos tiempo

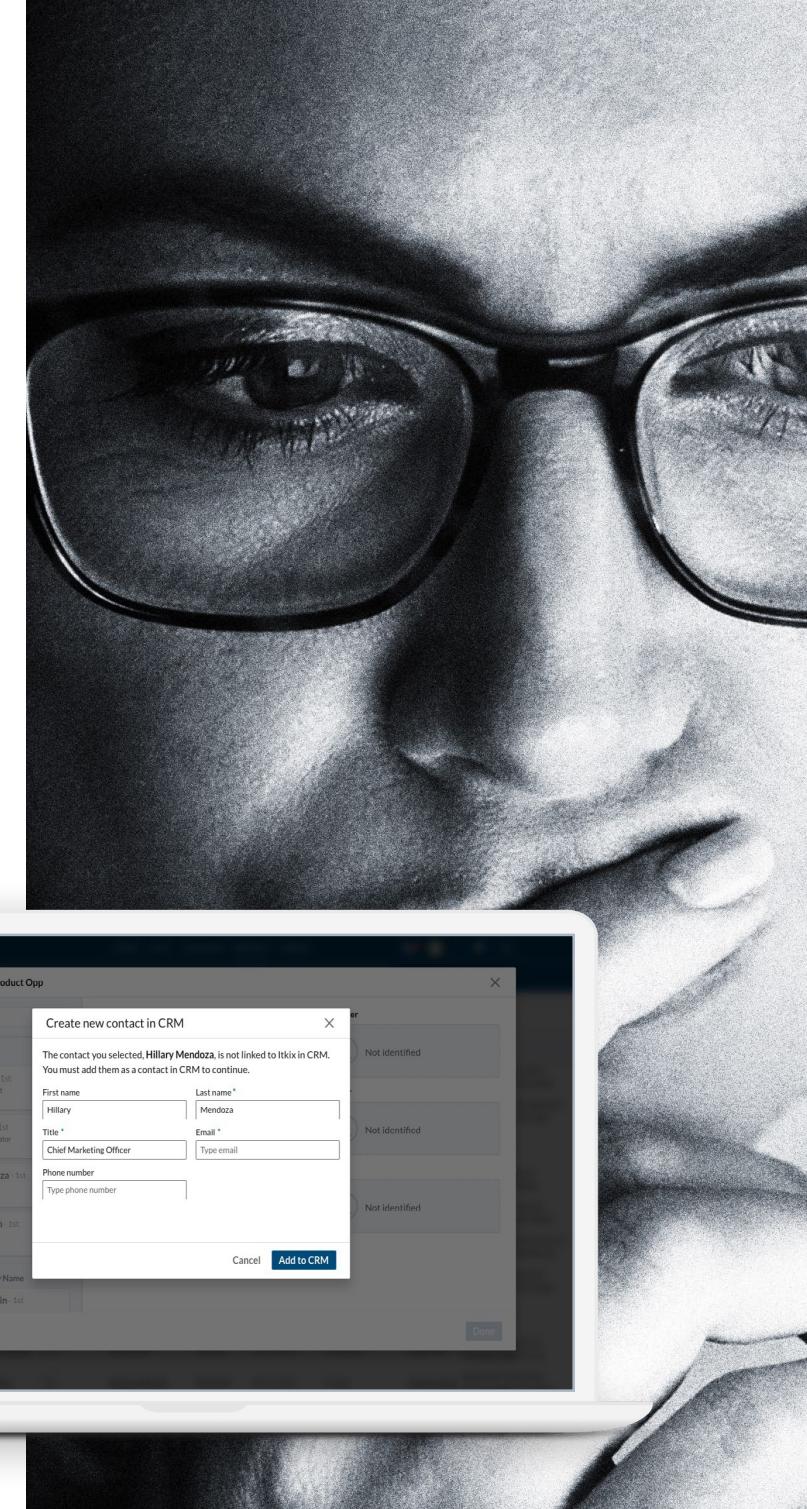
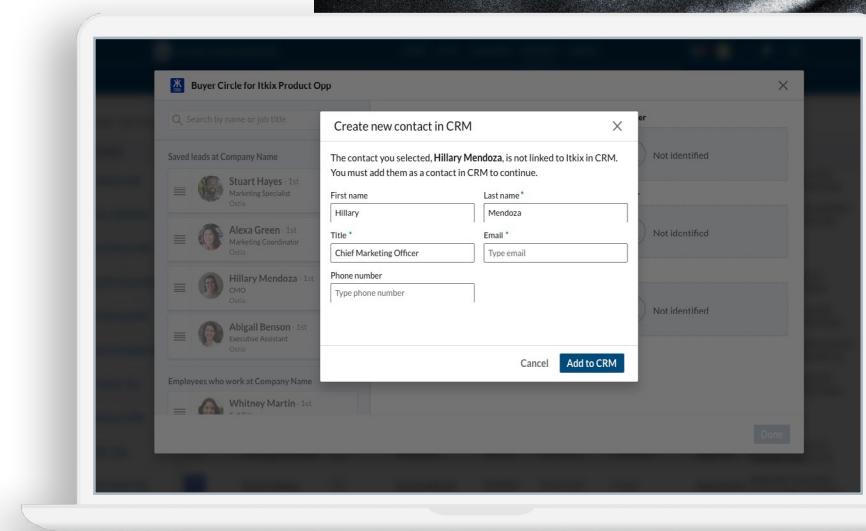
Si eres como la mayoría de los líderes de ventas, en algún momento te habrás devanado los sesos tratando de organizar información obtenida de diversas fuentes sobre un negocio.

Incluso después de tanto esfuerzo, ¿cuán confiable resultó tu previsión? En lugar de preguntarte lo que sucedió con los negocios que estaban marcados como «con probabilidad de concretarse», puedes usar Sales Navigator Deals para llegar a una visión mucho más realista.

Mantén un mejor control de las previsiones

La responsabilidad de las previsiones recae en ti. Con Sales Navigator Deals, puedes tener un mayor control de lo que sucede con los negocios de tu equipo, lo que te da más herramientas para garantizar que las previsiones sean correctas.

Así utiliza Deals Andrew McCarthy para controlar las previsiones. «Después de cada reunión, abro la oportunidad, actualizo los pasos siguientes y cambio las fechas de cierre y la categoría de previsión, si es necesario. Toda la información de Deals se transmite de manera automática al CRM, así que ahorro las horas semanales que me llevaría actualizar el sistema y, al mismo tiempo, me aseguro de realizar previsiones más exactas.»

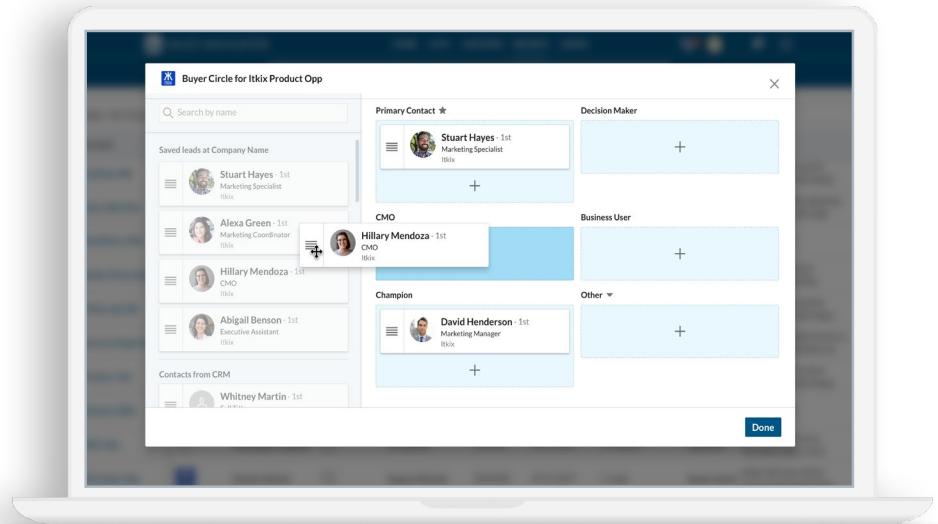


Ten una idea más realista de tu negocio

Al ver con claridad todas las oportunidades de tu equipo, puedes comprender mejor dónde hay riesgos y cómo predecir esos negocios. A Jack McKeon esto le resulta sumamente valioso para las reuniones de previsión semanales con los representantes de ventas y el director. «Sales Navigator Deals me ha permitido reunir toda la información necesaria para elaborar la previsión con mucha más facilidad. Además, como la información es de mejor calidad, puedo elaborar previsiones más exactas en menos tiempo.»

Consejo:

Usa Deals para tener un panorama general del equipo y una vista individual de la cartera de clientes de cada representante de ventas.



«Sales Navigator Deals me ha permitido reunir toda la información necesaria para elaborar la previsión con mucha más facilidad. Además, como la información es de mejor calidad, puedo elaborar previsiones más exactas en menos tiempo.»



Jack McKeon, gerente regional, LinkedIn EMEA

CAPÍTULO 5

Deals: Mejora el asesoramiento y las revisiones de negocios individuales



Mejora el asesoramiento y las revisiones de negocios individuales

Hablar de la mecánica de un negocio (tamaño, fecha de cierre prevista, probabilidad de concreción, etc.) no es la mejor manera de aprovechar las sesiones de revisión.

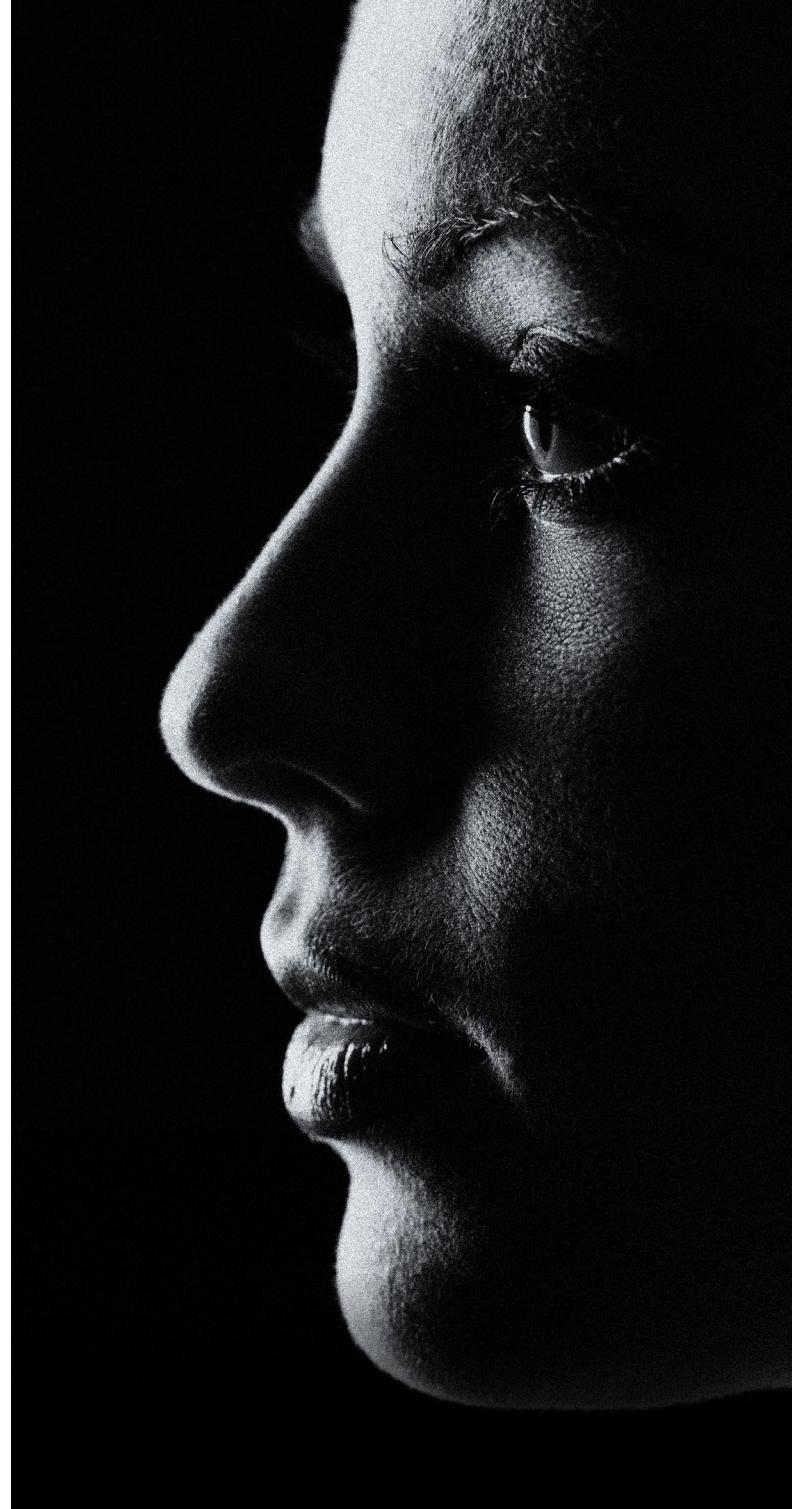
Sin embargo, es lo que sucede cuando careces de visibilidad de todo lo que hacen tus representantes de ventas para llevar adelante el negocio. Con LinkedIn Sales Navigator Deals, obtienes una visión completa e ilimitada del estado del pipeline, que te permite ayudar a tus representantes de ventas con lo más importante: crear estrategias para concretar negocios.

Invierte tu tiempo con más inteligencia

En lugar de perder tiempo recopilando contexto de actividades pasadas, puedes usar Deals para concentrarte en el asesoramiento. Lisa Killeen, líder regional de ventas de LinkedIn Sales Solutions, confía en que tanto ella como sus representantes de ventas pueden ver los «próximos pasos» en Deals. Esos pasos le sirven como guía cuando asesora y cuando tiene reuniones individuales con los representantes de ventas.

También utiliza la funcionalidad Círculo de compra de Deals con excelentes resultados. «El círculo de compra ofrece un resumen que me permite aprovechar al máximo el tiempo en las reuniones individuales. Puedo usar Deals para ver rápidamente el estado del negocio y determinar dónde puedo ayudar.» Al saber en qué estado se encuentra el negocio, puedes buscar maneras de cambiar la situación.

Joan Doyle Foley obtiene un beneficio similar de la funcionalidad. «Es muy útil, porque podemos concentrarnos rápidamente en las fallas de la estrategia que aplicamos a una cuenta objetivo.»



Interactúa en conversaciones más productivas

Cuando los representantes de ventas utilizan Sales Navigator, tienes más posibilidades de lograr que tus reuniones sean productivas. La funcionalidad Deals permite alinear el pipeline e incluso los pasos siguientes y la estrategia. Jack McKeon observó que sus representantes van mejor preparados a las revisiones individuales, porque saben que él examinará esa vista compartida del pipeline.

Además, al identificar y saber quiénes integran el círculo de compra estás en una mejor posición para analizar las oportunidades. «Ver quiénes integran el círculo de compra me permite hacerles preguntas específicas a los representantes de ventas», explica Andrew McCarthy.

«La eficiencia es razón suficiente para comenzar a usar Sales Navigator Deals. Después de una decena de reuniones individuales con los representantes de ventas, notarás que tanto ellos como tú estarán mejor preparados y verás cuánto más lejos pueden llegar», dice Isabel Delgado.

Aumenta la cantidad de contactos en cada cuenta

Sales Navigator Deals puede guiarte para intervenir de maneras significativas. Lisa Killeen usa la información del círculo de compra para encontrar oportunidades de presentaciones cordiales entre sus representantes de ventas y los contactos relevantes en las cuentas.



«La eficiencia es razón suficiente para comenzar a usar Sales Navigator Deals. Después de una decena de reuniones individuales con los representantes de ventas, notarás que tanto ellos como tú estarán mejor preparados y verás cuánto más lejos pueden llegar.»



Isabel Delgado, gerente, LSS

En ese sentido, la funcionalidad TeamLink puede ayudarte a identificar fácilmente a los contactos prometedores para tus representantes de ventas. TeamLink muestra automáticamente los contactos entre tus cuentas y tus colegas para que identifiques las oportunidades de conectar al equipo con las cuentas objetivo.

Esa es la razón por la cual Dan Stanton utiliza TeamLink. «Puede que yo tenga una estrecha relación con un vicepresidente ejecutivo de ventas, pero mis representantes sientan que no tienen la jerarquía suficiente para pedirme que los presente. A veces, mi vista de TeamLink nos ayuda a entrar en una cuenta simplemente porque estoy en contacto con otros directivos de la empresa.»

Las recomendaciones de leads también facilitan la multiplicación de contactos en una cuenta. A Kate O'Leary le encanta la funcionalidad. «Me da herramientas para sincronizarme con el equipo, estar al tanto de cómo están conectados con un lead sugerido y determinar con quién debemos comunicarnos cuando nos enteramos de que nuestro contacto principal se marcha de la cuenta.»

Consejo:

Asegúrate de que todos los representantes de ventas usen TeamLink para ampliar su alcance y sus conexiones en las cuentas objetivo.



«La funcionalidad de recomendación de posibles clientes me da herramientas para sincronizarme con el equipo, estar al tanto de sus conexiones con un lead sugerido y determinar con quién debemos comunicarnos cuando nos enteramos de que nuestro contacto principal se marcha de la cuenta.»



Kate O'Leary, gerente de ventas senior, LMS

CAPÍTULO 6

Al preparar una reunión,
haz que cada momento
cuente



Al preparar una reunión, haz que cada momento cuente

Sabes que la preparación es la clave para que las reuniones con los clientes y las llamadas de ventas salgan bien. Pero tu tiempo es valioso, así que debes invertirlo con inteligencia, en especial, cuando hay mucho en juego.

Sales Navigator es un medio confiable para obtener información precisa sobre las cuentas objetivo y sobre el pipeline. Con un vistazo a la funcionalidad Deals de Sales Navigator, estarás preparado para elaborar una estrategia que permita obtener los mejores resultados de las reuniones y las llamadas de tu equipo.

Conoce a los participantes

Es esencial que sepas con quiénes vas a hablar y qué les interesa. Sales Navigator te proporciona la información que necesitas para interactuar con confianza con las principales partes interesadas. Como afirma Lisa Killeen, Sales Navigator proporciona información valiosa que no encontrarás en ningún otro lugar; por ejemplo, sabrás si un contacto recibe un ascenso o si alguien nuevo se incorpora a una empresa. «Hablar con un director ejecutivo que recién se incorpora a una empresa es diferente que hablar con uno que lleva tiempo en la organización. Saber quién será mi interlocutor me permite ir a la reunión con la estrategia adecuada.»

Dan Stanton cree que Sales Navigator es una de las mejores herramientas de preparación para los gerentes de ventas. «Obtengo la mayor cantidad posible de información en muy poco tiempo, y eso me permite estar informado para aceptar una llamada de ventas. Hasta puedo usar la aplicación de Sales Navigator para gestionar todo en el terreno.»



Ten una visión de todos los posibles contactos

Ayudar a los representantes de ventas a conectarse con las personas adecuadas de una cuenta es una manera eficaz de desarrollar el círculo de compra. Andrew McCarthy nos dice que Deals puede ayudarnos a reunir y organizar toda la información. «Cuando voy a una reunión, uso Deals para averiguar si alguno de los asistentes está conectado con alguien en LinkedIn, si fue ascendido recientemente o si hace tiempo que se encuentra en el mismo puesto. Todos esos indicadores me ayudan a desarrollar mejor mi estrategia y a ofrecerle un mejor servicio al posible cliente.»

Dales poder a los representantes de ventas

Según Andrew, Sales Navigator vuelve a poner el poder en manos de los representantes de ventas. Con esta solución, pueden responder preguntas como las siguientes:

¿Quiénes son los responsables de la toma de decisiones? ¿Qué les interesa? ¿A quiénes debo conocer en la organización? ¿Quiénes participan en el proceso de toma de decisiones? «Antes, los clientes tenían toda la información crítica en la cabeza. Nuestra solución ayuda a mover el péndulo hacia el profesional de ventas, para que pueda responder a preguntas clave sin depender exclusivamente del cliente.»

En pocas palabras, Sales Navigator te muestra quiénes participan en el negocio y a quiénes puedes haber omitido. A su vez, te permite ofrecerles mensajes relevantes a las personas adecuadas.

Consejo:

Configura Sales Navigator para que te envíe actualizaciones semanales sobre las cuentas en las que trabajan tus representantes de ventas a fin de disponer siempre de información oportuna.



CAPÍTULO 7

Saca el máximo provecho del seguimiento de las reuniones



Saca el máximo provecho del seguimiento de las reuniones

Un seguimiento atento y oportuno puede llevar a los representantes de ventas más cerca de la concreción del negocio. Sales Navigator te da herramientas para aprovechar al máximo estas oportunidades.

Mantente informado

Al seguir a los principales responsables de la toma de decisiones de un negocio y a la correspondiente página de empresa, puedes estar al tanto de lo que sucede en la cuenta objetivo. Si combinás esto con las actualizaciones en tiempo real que ofrece LinkedIn Sales Navigator, sabrás cómo encauzar las conversaciones en las comunicaciones posteriores a la reunión.

Lisa Killeen nos da como ejemplo una publicación en LinkedIn del director general de ingresos (CRO) con quien ella y su representante de ventas acababan de reunirse. En ella, el CRO decía que quería conectar su equipo de ventas con el de marketing. Gracias a esa información, ella y su representante de ventas pudieron comunicarse con él y ofrecerle detalles de la hoja de ruta de Sales Navigator que despertaron su curiosidad.

En otra ocasión, durante una reunión, un posible cliente mencionó que estaba planeando contratar a 50 personas para un nuevo departamento. Cuando Lisa vio la noticia publicada en LinkedIn, tuvo un motivo para comunicarse y comenzar a hablar de la posibilidad de avanzar con el negocio.



Obtén información invaluable a través de las interacciones

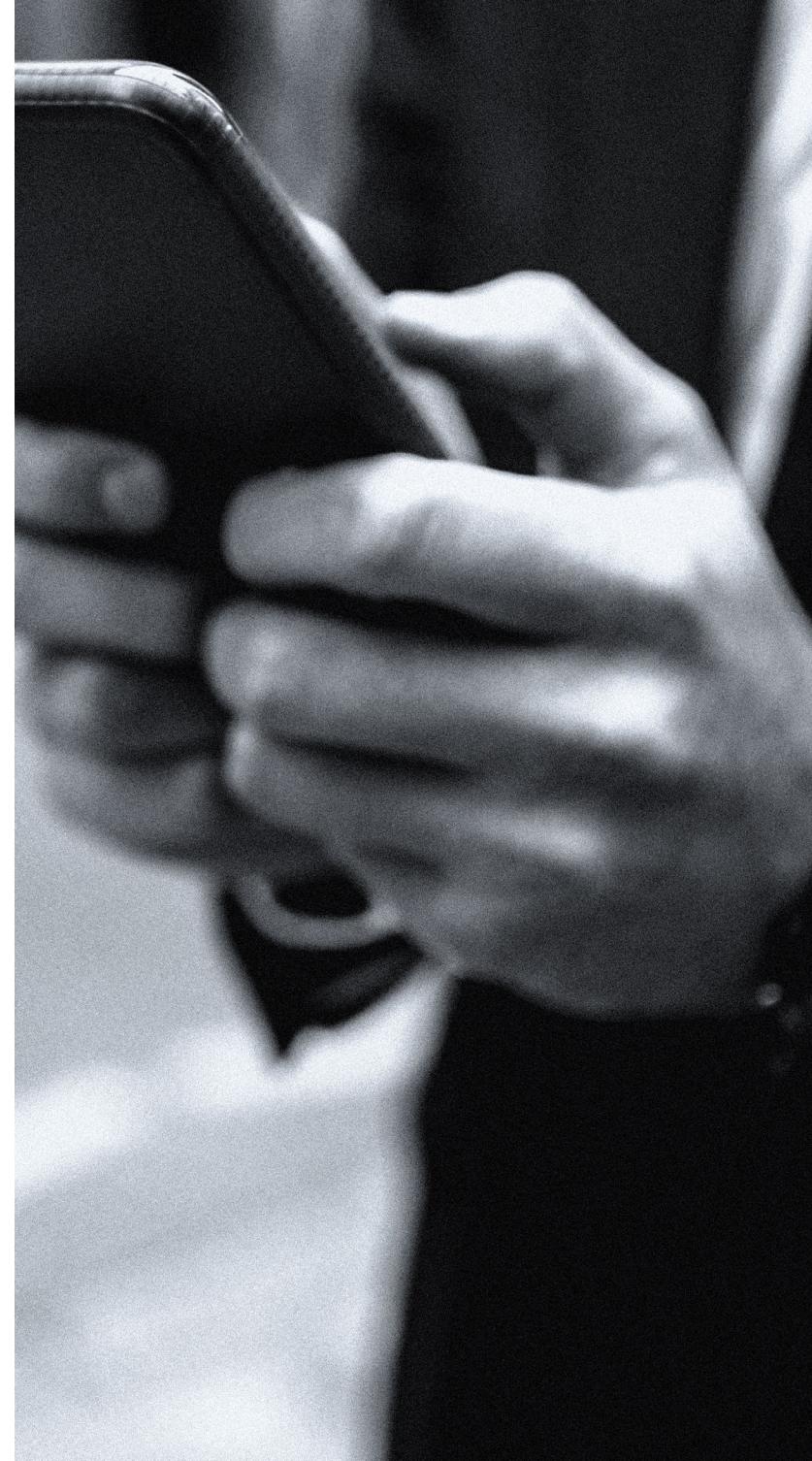
Con PointDrive, tú y tus representantes de ventas pueden crear conjunta y fácilmente una presentación en línea que contenga documentos, PDF, artículos relevantes y mucho más. Luego pueden enviarles a los posibles clientes una URL para que accedan al material desde cualquier dispositivo a través de cualquier canal de comunicación electrónica: chat en tiempo real, mensajes InMail, entre otros. Los destinatarios pueden compartir fácilmente el contenido con sus colegas, y tú puedes hacer un seguimiento para saber quién lo abre y cuánto tiempo le dedica.

Según Lisa, este dato es valiosísimo cuando no tienes varios contactos en una cuenta. «Algunas empresas de ciertos mercados tienden a ser muy reservadas y no revelan mucha información. PointDrive es fantástico para averiguar quién más participará en el proceso de toma de decisiones, porque esas personas abrirán la presentación.»

Dale impulso al negocio

PointDrive también es útil para llevar la conversación en la cuenta objetivo a otro nivel. Enviarle contenido personalizado al director ejecutivo o a otro alto directivo interesado puede favorecer la relación y acelerar la velocidad del negocio.

Andrew McCarthy elogia a PointDrive porque lo ayudó a salvar un negocio. Después de que el contacto principal le informó que finanzas no participaría en el proceso de toma de decisiones, Andrew vio que esa persona le reenvió su PointDrive al director de finanzas, quien se lo reenvió al auditor. Esta información le permitió a Andrew comunicarse y ayudar al equipo de finanzas a comprender los beneficios que ofrecía el negocio desde la perspectiva financiera. El negocio se concretó en dos días.



Diferénciate con los mensajes InMail

Para que tu mensaje no se pierda en la bandeja de entrada del posible cliente, utiliza un mensaje InMail para el seguimiento. Esta es la manera en que Joan Doyle Foley saca el máximo provecho a los mensajes InMail. «Después de ir junto a uno de mis representantes de ventas a una reunión con un posible cliente, siempre envío un mensaje InMail para comunicarme con los demás asistentes. También lo uso para mantenerme en contacto durante todo el ciclo de venta. Aunque tenga las direcciones de correo electrónico, envío un mensaje InMail porque se destaca.»

Comunícate con un mensaje relevante

Incluso en los mejores días, es posible que el mensaje de seguimiento no haga eco en el destinatario. Si prestas atención a Quién ha visto tu perfil en LinkedIn, sabrás cuándo es razonable insistir. Por ejemplo, Kate O'Leary y su equipo toman nota cuando un posible cliente ve alguno de sus perfiles, aunque no haya respondido a sus comunicaciones. «Es un buen indicador de que necesitamos incorporar datos o información de más calidad en nuestro mensaje para aumentar el impacto. También puede señalarnos a una nueva persona del círculo de compra, cuando nuestro contacto principal pasa nuestra información.»

Consejo:

Mira quién ha visto tu perfil (y los de tus representantes de ventas) para encontrar razones para comunicarte.



Conclusión

Para garantizar el buen estado del pipeline y reducir el riesgo de la venta, no dejes nada al azar.

Tú y tus representantes de ventas necesitan colaborar de manera eficaz a fin de tomar las mejores decisiones para entablar las relaciones adecuadas y hacer avanzar los negocios. El primer paso es obtener más conocimientos sobre los negocios a través de la visibilidad correcta y oportuna del pipeline. Pero ese es un gran desafío para la mayoría de los líderes de ventas.

Sales Navigator es el medio para obtener ese conocimiento. Los gerentes de ventas que usan Sales Navigator tienen más visibilidad del comité de compras, organizan reuniones de evaluación de negocios más productivas y cuentan con mejor información sobre el estado del pipeline. Sales Navigator puede mejorar la eficiencia y la eficacia de tu organización de ventas para gestionar el estado del pipeline y reducir el riesgo de la venta.

«La simplicidad y la eficiencia que me brinda Sales Navigator Deals no tienen precio.»



Jack McKeon, gerente regional, LinkedIn en Europa, Oriente Medio y África (EMEA)



«El poder de Sales Navigator es increíble. No se me ocurre ninguna otra herramienta que permita a los vendedores encontrar tan rápido a las personas adecuadas, comprender lo que les importa e interactuar con ellas de manera relevante.»



Lisa Killeen, líder regional de ventas, LSS

«Lo que me encanta de Sales Navigator Deals es que puedo hacer todo lo que necesito en un solo lugar, sin tener que alternar entre Salesforce y otras aplicaciones.»



Joan Doyle Foley, jefa de ventas empresariales, LinkedIn

SALES NAVIGATOR

LinkedIn Sales Navigator permite entablar y forjar relaciones con los clientes actuales y los posibles clientes de manera sencilla, ya que te ayuda a aprovechar el poder de LinkedIn: la red profesional más grande del mundo, con más de 590 millones de usuarios. Diseñado para los profesionales de ventas, LinkedIn Sales Navigator combina los datos de la red de LinkedIn, fuentes de noticias relevantes y tus cuentas, leads y preferencias, para generar información y recomendaciones personalizadas. Con LinkedIn Sales Navigator, puedes concentrarte en las personas y las empresas adecuadas, estar al tanto de lo que sucede con tus cuentas y generar confianza en tus clientes actuales y en tus posibles clientes.

¿Quieres LinkedIn Sales Navigator para tu equipo? **[Más información.](#)**