



Localização: Brasil

Número de colaboradores: +4.500

Setor: TI/Telecom

A Algar Telecom elevou a sua prospecção B2B e potencializou os resultados das equipes de vendas com o LinkedIn Sales Navigator.



Desafios

- Dialogar com o público-alvo, como coordenadores, gerentes, diretores e executivos (CTO, CIO e CEOs) de diferentes indústrias e mercados brasileiros, por meio de canais digitais.
- Com as restrições causadas pela Covid-19 e as mudanças impostas pela Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) no Brasil, as equipes de vendas da Algar Telecom encontraram dificuldades para mapear, identificar e abordar os decisores.
- Os vendedores que atuam na prospecção de clientes, os “hunters”, precisaram aprender novas formas de aumentar sua produtividade, além de construir, remotamente, um pipeline de vendas efetivo.



Soluções

- Com o apoio do LinkedIn Sales Navigator, os vendedores da Algar Telecom conseguiram mapear, encontrar e construir relacionamentos mais consolidados. Ao otimizar os processos de prospecção, eles aumentaram as taxas de conversão e engajamento.
- A Algar Telecom utiliza dois recursos principais dentro do LinkedIn Sales Navigator: a pesquisa de leads, para encontrar os decisores das contas, e o InMail, para estabelecer uma relação mais próxima com esses decisores. O objetivo é expandir a atuação, potencializando o Smart Link e as outras funções da plataforma.



Resultados

- Entre 2021 e 2022, a Algar Telecom alcançou os seguintes resultados ao implementar o LinkedIn Sales Navigator:

+395% de ROI

+2.600

empresas alcançadas



“Com o Sales Navigator, tivemos um retorno de quase 400% do valor investido. A ferramenta oferece a possibilidade de se conectar ao mercado B2B dentro de um ambiente confiável, com informações confiáveis e os principais decisores em um único lugar.”

Iuri Mendonça | Diretor de B2B Nacional da Algar Telecom

 Sales Solutions