

LinkedIn se conecta ao DocuSign para Salesforce

Fundado em 2003, o LinkedIn é a maior rede de profissionais do mundo, com mais de 48 milhões de membros em mais de 200 países em 7 continentes. O LinkedIn conecta profissionais de tecnologia, serviços financeiros, mídia, bens de consumo embalados, entretenimento, moda e muitas outras indústrias. A equipe da LinkedIn Corporate Solutions fornece aplicativos de produtividade a empresas que utilizam a plataforma exclusiva de gráfico social do LinkedIn, incluindo o LinkedIn Talent Advantage, um pacote de ferramentas para ajudar as empresas a adquirir talentos melhores rapidamente.

Desafio comercial

Em pouco mais de um ano, mais de 40% das empresas da Fortune 100 compraram licenças do LinkedIn Talent Advantage para ajudá-las a filtrar os perfis repletos de conteúdo de candidatos a cargos passivos a fim de encontrar as pessoas certas para preencher seu quadro de funcionários.

"Se você está procurando aquela pessoa difícil de encontrar, aquele vendedor que é uma estrela, a pessoa que já é empregada com o melhor desempenho em sua empresa, o LinkedIn o ajudará a encontrar talentos melhores mais rápido", disse Brian Frank, diretor de Operações globais corporativas do LinkedIn.

Embora a empresa estivesse vinculando recrutadores de cargos aos candidatos certos, havia o desejo de fortalecer as conexões com os clientes durante o processo de assinatura de contrato.

Como líder em Web 2.0, a organização foi pioneira na adoção da tecnologia de assinatura eletrônica. No entanto, a empresa encontrou dificuldades significativas em relação ao rastreamento de informações importantes do cliente para faturas e coletas.

"Quando os contratos estavam sendo feitos, os vendedores não estavam preenchendo o número do pedido de compra, as informações de faturamento e envio, as informações do usuário e assim por diante", conta Frank. "Eles preenchiam o nome da pessoa e talvez um dos endereços. Depois, disparavam eletronicamente para o cliente, o cliente assinava e considerava-se concluído o processo."

Os problemas começaram quando o contrato acabava nas áreas de trabalho da equipe de contas a receber. Eles tinham que caçar as informações adequadas antes de sequer solicitar o dinheiro. Em média, o trabalho de rastrear as informações representava 25 dias a mais de trabalho no ciclo de faturamento.

Resumo



Redução do tempo de faturamento de 25 dias para apenas 5



Integração direta aos fluxos de trabalho de contratos simplificados do Salesforce



Segurança de contrato aprimorada pela geração de PDFs não editáveis de documentos de contrato

Solução DocuSign

Projetada para integração direta ao Salesforce, a DocuSign trabalha junto com o software criado por seu parceiro, Drawloop, para oferecer à equipe de vendas do LinkedIn o que Frank chama de fluxo de trabalho lógico.

O vendedor seleciona cláusulas ou palavras específicas necessárias para um contrato específico, o Drawloop extrai os dados da oportunidade do Salesforce, extrai o nome do cliente, extrai os dados da seção do produto da oportunidade e os mescla em um modelo da DocuSign para criar um documento PDF montado.

Resultados

"Com apenas um clique, o sistema cria um contrato para você enviar ao cliente", diz Frank. "Não é necessário enviar para a DocuSign. Basta clicar para enviar ao cliente."

Esse processo não apenas é prático, pois elimina a necessidade da equipe de vendas acessar outro sistema, como também adiciona uma camada de segurança ao processo.

"É um PDF bloqueado não editável", conta Frank. "Isso impede que qualquer pessoa crie seus próprios documentos e os adicione ao sistema."

O mais importante de tudo para o LinkedIn talvez seja a flexibilidade adicional que a DocuSign proporcionou à captura de dados no lado do cliente durante o processo de assinatura do contrato.

"O método da DocuSign é rápido, fácil e transparente. Ele removeu o incômodo de fornecer uma cópia ao cliente, rastrear dados e saber quem aprova o quê", afirma Frank. "Mas o que é realmente especial é a captura dos termos que aparecem no ciclo do contrato nos quais ninguém pensa. Esses termos são muito importantes para diversos acionistas internos na empresa."

Assim, o LinkedIn reduziu consideravelmente o DSO e melhorou o fluxo de caixa. "A introdução da DocuSign em nosso processo de cobrança melhorou significativamente o nosso DSO (período de contas a receber), contribuindo para o acesso a mais de US\$ 1 milhão de capital de giro adicional por ano", diz Frank.

"A introdução da DocuSign em nosso processo de cobrança melhorou significativamente o nosso DSO (período de contas a receber), contribuindo para o acesso a mais de US\$ 1 milhão de capital de giro adicional por ano."

Brian Frank

Diretor de Operações globais corporativas do LinkedIn

Sobre a DocuSign

A DocuSign ajuda as organizações a se conectarem e automatizarem a forma como preparam, assinam, atuam e gerenciam contratos.

Como parte do DocuSign Agreement Cloud, a DocuSign oferece a assinatura eletrônica: a melhor maneira do mundo de assinar eletronicamente em praticamente qualquer dispositivo, em qualquer lugar e a qualquer momento. Atualmente, mais de 500.000 clientes e centenas de milhões de usuários em mais de 180 países usam a DocuSign para acelerar o processo de fazer negócios e simplificar a vida das pessoas.

DocuSign, Inc.
Rua Gomes de Carvalho,
1306, cj 61 - São Paulo

Para obter mais informações,
contato@docuSign.com
+55 11 3330-1000

docuSign.com.br