

LinkedIn se conecta con DocuSign para Salesforce

Fundada en el 2003, LinkedIn es la red profesional más grande del mundo, con más de 48 millones de miembros en más de 200 países en 7 continentes. LinkedIn conecta profesionales de tecnología, servicios financieros, medios, bienes de consumo envasados, entretenimiento, moda y muchas otras industrias. El equipo de Soluciones Corporativas de LinkedIn proporciona aplicaciones de productividad a empresas que utilizan la plataforma de redes sociales única de LinkedIn, incluido LinkedIn Talent Advantage, un conjunto de herramientas que ayudan a las empresas a adquirir el mejor talento más rápido.

Desafío comercial

En poco más de un año, más del 40 % de las empresas de Fortune 100 compraron licencias de LinkedIn Talent Advantage para lograr filtrar los perfiles ricos en contenido de candidatos y encontrar al personal correcto para completar su lista de empleados.

“Si está buscando a un perfil difícil de encontrar, un vendedor que es una estrella de rock, una persona que ya está empleada y tiene el mejor rendimiento en su empresa, LinkedIn lo ayuda a encontrar el mejor talento más rápido”, afirma Brian Frank, director de Operaciones Globales Empresariales de LinkedIn.

Aunque la empresa ya acercaba a reclutadores con los candidatos correctos, deseaba fortalecer las conexiones con sus clientes durante el proceso de firma de contratos.

Como líder de Web 2.0, la organización fue pionera en la adopción de la tecnología de [firma electrónica](#). Sin embargo, encontró significativas dificultades en el seguimiento de la información del cliente clave para la facturación y el cobro.

“Cuando se hacían los contratos, los vendedores no completaban el número de orden de compra, la información de facturación y envío, la información del usuario, etc.”, afirma Frank. “Completaban el nombre de la persona y, tal vez, una de las direcciones. Luego, lo enviaban electrónicamente al cliente, el cliente lo firmaba y consideraban que estaba listo.”

Los problemas empezaron cuando el contrato terminaba en los escritorios del equipo de cuentas por cobrar. Tenían que cazar la información correcta antes de poder cobrar. En promedio, la dificultad de buscar la información se transformaba en 25 días adicionales para el ciclo de facturación.

Resumen



Redujo el tiempo de facturación de 25 a sólo 5 días.



Se integró directamente a Salesforce, lo que agilizó los flujos de trabajo de contratos.



Mejóro la seguridad del contrato, al generar PDF no modificables de los documentos del contrato.

La solución DocuSign

Diseñada para integrarse directamente a Salesforce, DocuSign trabaja junto con el software creado por su socio, Drawloop, para ofrecerle al personal de ventas de LinkedIn lo que Frank denomina un flujo de trabajo lógico.

El vendedor puede seleccionar cláusulas o palabras específicas necesarias en un contrato determinado. Drawloop busca los datos de la oportunidad en Salesforce, el nombre del cliente, los datos de la sección de productos y los fusiona en una plantilla de DocuSign para crear un documento PDF montado, explica Frank.

Resultados

“Con el clic de un botón, el sistema crea un contrato para que lo envíe a un cliente”, afirma Frank. “No hace falta cargar a DocuSign. Sólo hace clic en enviar y lo encamina al cliente.”

El proceso no sólo es práctico y elimina la necesidad de que el personal de ventas inicie sesión en otro sistema, sino que también añade una capa de seguridad al proceso.

“Es un PDF no modificable, bloqueado”, afirma Frank. “Eso evita que cualquier persona cree sus propios documentos y los añada al sistema”.

Sin embargo, tal vez lo más importante para LinkedIn sea la flexibilidad agregada y ofrecida por DocuSign para captar datos del cliente durante el proceso de firma del contrato.

“DocuSign es rápido, fácil y eficiente. Eliminó el inconveniente de tener que llevarle una copia impresa al cliente, hacer seguimiento de los datos y saber quién aprobó qué”, afirma Frank. “Pero lo que es realmente especial es que capta esos términos que surgen en el ciclo de contrato y que nadie tiene en cuenta. Esos términos son muy importantes para una variedad de partes interesadas internas en la empresa.”

Como resultado, LinkedIn ha reducido sustancialmente el DSO y mejoró el flujo de caja. “La incorporación de DocuSign en nuestro proceso de cobro mejoró sustancialmente el DSO, ayudó a acceder a más de 1 millón de dólares en capital de trabajo adicional anualmente”, afirma Frank.

“La incorporación de DocuSign en nuestro proceso de cobro mejoró sustancialmente el DSO, ayudó a acceder a más de 1 millón de dólares en capital de trabajo adicional anualmente”.

Brian Frank

Director de Operaciones Globales Empresariales de LinkedIn

Acerca de DocuSign

DocuSign ayuda a organizaciones a conectarse y automatizar la forma en que preparan, firman, ejecutan y gestionan acuerdos. Como parte del DocuSign Agreement Cloud, DocuSign ofrece eSignature: la mejor manera de firmar electrónicamente del mundo, en prácticamente cualquier dispositivo, desde casi cualquier lugar y en cualquier momento. Hoy, más de 500.000 clientes y cientos de millones de usuarios, en más de 180 países utilizan DocuSign para acelerar el proceso de hacer negocios y simplificar la vida de las personas.

Visítanos: www.docusign.mx
Escribenos: contactomx@docusign.com
Llama al 1-844-847-7046.

Copyright 2019. DocuSign, Inc. es propietaria de DOCUSIGN® y de todas sus demás marcas (www.docusign.com/IP).