



CASE
ilegra

SOBRE

Empresa global de software + design + inovação.
Combinamos tecnologia com a paixão das pessoas.
E essa soma se transforma em resultados.

 **Qual era o desafio?**

Uma venda super complexa e com perfil bem técnico para desenvolver negócio. Apesar de já possuir estratégias em inbound e outbound, ainda faltava melhorar e personalizar as mensagens para contas chaves com objetivo de ter mais assertividade nos esforços da equipe.

 **Solução**

Ao conduzir o time no treinamento e implementação do ABM, conseguimos propor melhorias na entrega e profundidade das ações em cada conta mapeada. Na prática, usamos mensagens personalizadas para cada perfil técnico, mostrando o conhecimento no negócio e soluções efetivas para as dores levantadas. Também foi conduzido o ABM na estratégia de “Expansão” para vender mais soluções para os clientes que já estavam na carteira.

 **Resultado**

Aperfeiçoamos a profundidade nas contas e melhoramos a expansão do ABM para cross-sell e upsell de produtos. Desenvolvemos maturidade do time para replicação da estratégia.

 **Estratégia**

ABM para Expansão

Criação de estratégia através do CS, para encantar o cliente e oferecer novos serviços para outras áreas e regiões da empresa

Conteúdo Técnico

Personalização de conteúdo para linguagem da persona na criação de relacionamento e awareness de influência.

Treinamento da Equipe

O ABM foi levado para grande parte da empresa, para desde desenvolvimento de conteúdos até técnicas nas dores das empresas chave.

 **Conclusão**

O maior aprendizado foi unir o time para conectar mensagens personalizadas para cada pessoa da empresa, o conteúdo técnico passa segurança e autoridade quando mostra estudos de casos bem feitos.

