

# LinkedIn in zee met DocuSign voor Salesforce

LinkedIn werd opgericht in 2003 en is sindsdien uitgegroeid tot 's werelds grootste professionele netwerk, met ruim 48 miljoen leden in meer dan 200 landen verspreid over zeven continenten. LinkedIn brengt professionals uit allerlei sectoren met elkaar in contact, zoals technologie, financiële dienstverlening, media, consumptiegoederen, entertainment en mode. Verder levert het LinkedIn Corporate Solutions-team productiviteitstoepassingen aan bedrijven die gebruikmaken van het unieke sociale grafiekplatform van LinkedIn. Een voorbeeld hiervan is LinkedIn Talent Advantage: een suite met tools die bedrijven in staat stellen sneller nieuw talent te werven.

## Zakelijke uitdaging

In iets meer dan één jaar tijd maakt 40% van de Fortune 100-bedrijven al gebruik van LinkedIn Talent Advantage om veel sneller de uitgebreide profielen van passieve kandidaten door te nemen en zo de perfecte aanvulling voor hun team te vinden.

“Soms lijkt het alsof je eindeloos op zoek bent naar de juiste persoon, bijvoorbeeld de kei van een verkoper die al de topspeler is van zijn huidige team. Met LinkedIn kun je zulke personen veel sneller opsporen”, beweert Brian Frank, directeur van Global Enterprise Operations bij LinkedIn.

Hoewel het bedrijf al werkgevers koppelde aan de juiste kandidaten, wilde LinkedIn klanten ook meer van dienst zijn tijdens het ondertekenproces.

Als koploper in de Web 2.0-wereld was LinkedIn een van de eerste ondernemingen die gebruikmaakte van elektronische handtekeningen. Bij de registratie van klantgegevens die essentieel zijn voor de facturering en het overmaken van betalingen liep het bedrijf echter tegen de nodige problemen aan.

“Wanneer verkopers een overeenkomst sloten, vulden zij geen inkooporder, betalings- en verzendgegevens, klantgegevens, enz. in”, legt Frank uit. “Ze vulden alleen de naam in en soms ook een van de adressen. Daarna werd het contract elektronisch bij de klant neergelegd, die het vervolgens ondertekende en dat was het dan.”

De problemen begonnen zodra contracten bij de debiteurenadministratie terechtkwamen. Die medewerkers moesten dan eerst de juiste informatie opsporen voordat ze een betalingsverzoek konden sturen. Gemiddeld kostte het achterhalen van de juiste gegevens zo'n 25 extra dagen per facturatieronde.

## Resultaat

### 80%

sneller klanten factureren  
(van 25 naar 5 dagen)

### €1M+

Elk jaar extra werkkapitaal  
voor LinkedIn

## Gestroomlijnde

Contract workflows door naadloos  
te integreren met Salesforce

## Verbeterde

veiligheid van contracten door  
PDF-versies van contracten te  
genereren die niet aanpasbaar zijn

## De oplossing van DocuSign

Omdat DocuSign rechtstreeks kan worden geïntegreerd met Salesforce, is het ook compatibel met software van partner Drawloop. Hierdoor ontstaat voor het salesteam van LinkedIn iets wat Frank een 'logische workflow' noemt.

Volgens hem kan het salespersoneel specifieke woorden of clausules definiëren die essentieel zijn voor een bepaald contract. Vervolgens haalt Drawloop alle gegevens voor deze kans op uit Salesforce, zoals de naam van de klant en de nodige informatie uit het venster 'Product', en zet alles in een DocuSign-sjabloon om automatisch een PDF-bestand te genereren.

## Resultaat

"Met één klik op een knop genereert het systeem een contract dat je naar je klant kunt sturen", legt Frank uit. "Je hoeft het niet eens eerst naar DocuSign te uploaden. Je klikt gewoon op Verzenden en klaar is Kees."

Bovendien hoeft het salespersoneel zich niet eerst aan te melden bij een ander systeem. Het is dus niet alleen efficiënter, maar ook nog eens veiliger.

"Het zijn niet-wijzigbare, vergrendelde PDF-bestanden", legt Frank uit. "Daardoor kan niemand eigen documenten maken en toevoegen aan het systeem."

En wat misschien wel het belangrijkste is voor LinkedIn: met DocuSign kan de klant tijdens het ondertekenenproces zelf gegevens invoeren voor extra flexibiliteit.

"DocuSign is snel, gemakkelijk en probleemloos. Klanten kopieën sturen, nagaan of ze deze al hebben ingevuld en uitzoeken wie wat heeft goedgekeurd, behoort nu tot het verleden", vertelt Frank. "Maar waarvan ik vooral onder de indruk ben, is dat zelfs de bepalingen worden vastgelegd waar je normaal niet eens bij stilstaat. Die bepalingen zijn zeer belangrijk voor verschillende belanghebbenden binnen ons bedrijf."

LinkedIn heeft op deze manier de krediettermijn aanzienlijk weten te verlagen en een veel betere cashflow gekregen. "Dankzij de introductie van DocuSign in ons vorderingenproces hebben we onze krediettermijn aanzienlijk kunnen verbeteren en ons werkkapitaal met meer dan 1 miljoen dollar per jaar kunnen verhogen", verklaart Frank.

**"Dankzij de introductie van DocuSign in ons vorderingenproces hebben we onze krediettermijn aanzienlijk kunnen verbeteren en ons werkkapitaal met meer dan 1 miljoen dollar per jaar kunnen verhogen."**

**Brian Frank**

Director of Global Enterprise Operations  
LinkedIn

---

### Over DocuSign

DocuSign faciliteert het zakendoen tussen organisaties door het voorbereiden, ondertekenen en beheren van overeenkomsten en het ondernemen van actie daarop te automatiseren. Via ons DocuSign Agreement Cloud-platform biedt DocuSign eSignature aan: wereldwijd de meest gebruikte manier om documenten elektronisch te ondertekenen – altijd, overal en op elk apparaat. Inmiddels gebruiken meer dan 500.000 klanten en honderden miljoenen gebruikers in meer dan 180 landen DocuSign voor betere overeenkomsten.

### DocuSign, Inc.

9 Appold Street, 2nd Floor  
Londen, EG 2AP, Verenigd  
Koninkrijk

### Voor meer informatie

emea@docusign.com  
+31 20 808 5264

[www.docusign.nl](http://www.docusign.nl)