

Expertos en LinkedIn, la red donde se cierran los mayores negocios, según Marketing Mutante

La oferta de profesionales que dominen LinkedIn a nivel nacional no puede satisfacer la demanda de las grandes y medianas empresas

Como consecuencia de la digitalización acelerada que los negocios han tenido que iniciar recientemente, el perfil de Experto en LinkedIn se ha convertido en un perfil muy cotizado dentro de las empresas con altas facturaciones. Es más, su importancia es tal que se ha convertido en una profesión que permite a medianas empresas encontrar nuevos clientes y oportunidades de negocio, convirtiéndose en una herramienta imprescindible para la supervivencia de esas empresas que han visto reducida su fuerza de venta drásticamente, yal y como explica Rubén de Gracia, CEO de Marketing Mutante.

La función del Experto en LinkedIn es generar oportunidades de venta en esa red, una red que es 277% más efectiva a la hora de generar oportunidades de negocio que otras redes como Facebook, Instagram o Twitter según un estudio independiente.

El papel de un Experto en LinkedIn es generar relaciones profesionales y oportunidades de en un entorno donde conseguir nuevos clientes más allá del boca a boca es fundamental. Por ello, La Escuela de Expertos en LinkedIn (EEL) la considera la profesión con más potencial del año y proporcionan los motivos por los que esta es, hoy en día, una de las profesiones más demandadas.

Según un estudio, el 79% de los profesionales ven a LinkedIn como una buena fuente de clientes, con un 43% de ellos diciendo que han conseguido por lo menos un cliente en LinkedIn. Ese número se incrementa para los profesionales de B2B, quienes reportan que un 80% de sus leads de redes sociales han salido de esta red. Sin embargo, a pesar de ser una figura cada vez más demandada por las empresas y equipos de venta, la oferta de profesionales no está siendo capaz de cubrir la demanda.

Experto en LinkedIn, imprescindible para el éxito de los negocios

El Experto en LinkedIn nace a raíz de la demanda de las propias empresas de contar con un profesional capaz de generar nuevas oportunidades de venta de forma recurrente. Actualmente en España hay 29 millones de usuarios activos de redes sociales con una media de 6 horas de conexión diaria. Esto supone un 67% de la población y en LinkedIn, España se sitúa en el 4º puesto de utilización por detrás de Reino Unido, Francia e Italia.

De las cuales, el 5.7% corresponden al sector del marketing y publicidad. El 4.6% a servicios y tecnologías de la información. Y por último el sector de la consultoría de estrategia y operaciones ocupa el 3.6% del porcentaje total de páginas de empresa por sector de LinkedIn en España.

Teniendo en cuenta toda esta información, las empresas cada vez son más conscientes de las necesidades de generar nuevas vías de venta para asegurar su éxito. Por ello, es necesario contar con profesionales que ayuden a crear nuevas estrategias y adaptarse a los cambios del mercado. Aquí es donde coge fuerza la figura del Experto en LinkedIn. Precisamente, esta figura crece de manera proporcional al impacto de la digitalización en los negocios.

Experto en LinkedIn, una oportunidad para los negocios digitales y tradicionales.

Las empresas digitales necesitan de un Experto en LinkedIn en su plantilla conocido también como un experto en Social Selling. Además, los datos de diversos estudios son optimistas y se prevé que esta necesidad se transfiera también a las empresas que operan en mercados más tradicionales.

Claves del Experto en LinkedIn

Teniendo en cuenta todo lo anterior, la Escuela de Expertos en LinkedIn da las claves sobre la demanda de esta profesión.

- Crea y gestiona la captación de nuevos clientes. La idea es crear relaciones y generar más oportunidades de negocios, más visitas y más clientes. El objetivo no es solo conseguir potenciales clientes, sino lograr que conviertan en ventas.
- Es una profesión que puede adaptarse a perfiles de empresas digitales y tradicionales, ya que se desarrolla en Internet y los directores, gerentes y decisores a nivel empresarial se encuentran en LinkedIn.
- Es una profesión que requiere alta especialización. Por tanto, está bien remunerada al ser existir un número muy limitado de personas que cuentan con el conocimiento o la certificación adecuada.
- Realiza campañas de venta en el entorno digital, con la finalidad captar potenciales clientes y conseguir contactos que conviertan en ventas, en algunos casos sin necesidad de inversión publicitaria.
- Debe ser capaz de comunicarse en diferentes canales y puede utilizar sus conocimientos en otras redes como apoyo, de manejar que su experiencia en redes como Facebook e Instagram sirva para atraer el mayor número de clientes
- El perfil de este experto es muy variado y accesible. No existe un prototipo concreto, ni edad o género. Es una profesión que puede realizarse de manera autónoma o como parte de un equipo pero que permite vivir de manera libre y gestionar los horarios.

- Hay más de 207.000 empresas y 12 millones de profesionales en LinkedIn sólo a nivel nacional.

Datos de contacto:

Agencia de comunicación MAD&COR

www.madandcor.com

675943952

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>