

LinkedIn 社、戦略的な成長と ビジネスへの対応力を促進する ために Xactly を採用



「当社のビジネスの規模とステージになると、Xactly が提供してくれるビジネスへの対応力なくしては戦略的な営業計画を行うことはほぼ不可能でしょう。この規模で効果的に報酬を管理しようとする、自動化ソリューションがなければ戦略的な決定能力が制限されてしまいます。スプレッドシートを使って報酬を計算し時間を浪費することはもはや不要です。『現状で何ができるか』という思考から脱却し、『新たに何をするか』と考えるようになれば、それは成果に繋がります」

- マット・シェパード氏 LinkedIn 社、グローバル営業報酬オペレーション 兼 システム担当

LinkedIn 社について

2003 年に設立された LinkedIn 社は、世界中のプロフェッショナルをつないで生産性を高め、さらなる成功へと導いています。LinkedIn は、フォーチュン 500 社のエグゼクティブを含め、世界に 6 億 7,500 万人以上のユーザーを有する世界最大のプロフェッショナルネットワークです。LinkedIn 社は、タレントソリューション、マーケティングソリューション、プレミアムサブスクリプションの各プロダクトから売上を得る多様なビジネスモデルを有しています。同社はシリコンバレーに本社を構えており、全世界に拠点があります。

チャレンジ

一貫して成長を続けるグローバル企業である LinkedIn 社は、セールスオペレーションや営業報酬チームの業務効率を高めること、営業チームの目標とパフォーマンスを経営陣に対して可視化すること、営業計画を効果的かつ適時変更し、最適な営業活動を実施していくことが経営課題でした。そしてその解決策にインテリジェントレベニューを実現するソリューションを求めていました。

LinkedIn 社のマット・シェパード氏はこのように語ります。「健全な成長企業はどことも、5 年に 1 度程度の自己改革をしなければ後れを取るリスクがあります。当社は Xactly を採用することで営業担当を 125 人から 5,000 人に増員することができました。3 兆円以上の売上を達成するために、今までのやり方を再検討し、何が新たに必

要か考えるのは、自然の流れです。Xactly のソリューションは、当社がそれを実現できるようにサポートするものでした。現状維持の考え方では、ビジネスを前進させることはできません。『戦術的な実行者』から『戦略的な思考者』へと変わらなくてはなりません。それがビジネスを前進させるのです」

解決策

Xactly Incent : LinkedIn 社は長年にわたる Xactly のお客様です。当初、このプラットフォームは少人数の営業チームで使用が開始されましたが、今では約 5,000 人の営業担当が Xactly を利用しています。LinkedIn 社は、この 10 年間一貫して Xactly Incent を使用して成長を促進してきました。それ以外にも、Xactly Insights、Xactly Framework、Xactly Connect を追加して、オペレーション効率を向上させ、経営チームに対する営業データの可視性を高めています。

シェパード氏は「営業計画を作成する際には、内部ステークホルダー全員に対して、会社の目標と一致させるための営業報酬の活用方法についての認識が一致していることを確認しています」と話します。LinkedIn 社では、週次で営業、人事、報酬、財務から構成される専門家チームの会合を行いながら、全体報酬プランを練っていきます。そして報酬プランに必要な各要素を確定していきます。これを新プランが導入される 10 週間前に行うことで、報酬プランの展開とそれに対する支払いをタイムリーに実行できます。

業界：メディア&インターネット
設立：2003 年
主力製品：Xactly Incent, Xactly Framework,
Xactly Connect

Xactly Connect : LinkedIn 社は、営業データと営業報酬プランの管理を Delta から Xactly Connect へ変更しました。Xactly Connect は、企業がオンプレミスシステムや SaaS ベンダーの CRM (顧客管理)、ERP (企業資源計画)、HRIS (人事管理システム) といったアプリケーションからデータの自動的な統合をサポートします。より良い意思決定を行うために、データをビジネスの重要な分野と運ぶ「通信バス」のようなものと考えられます。Xactly Connect のデータ統合化プラットフォーム一式は、インバウンドデータフィードから、複雑な ETL データ変換を実行するためのカスタムテーブルやデータパイプラインの作成まで、あらゆることをサポートします。

この変更により、LinkedIn 社は大幅な効率化を実現しました。シェパード氏は次のように述べています。「Xactly Connect がなければ、当社はパンデミックへの対応として営業チームが望んでいた売上目標の必要な変更を行いませんでした。Xactly Connect の一番のメリットは、変更を自在に管理できることです。新しいことに挑戦しながら柔軟性を保てるのはとても良いことです。直近の 1 年間は、ルールや営業計画の変更が例年の 3 倍必要だったため、労力も 3 倍でした。これだけの管理が可能になり柔軟性を持ったのは、Xactly Connect があったからです。Xactly Connect がなければ、この前例のない大きな変化に対応することはできませんでした」

Xactly Connect を使うことで、すべてが自動化され、モニタリングとレポートにより可視性が高まりました。また同社は、Xactly や Salesforce に加えて、新しいデータソースの統合も実現しました。プロセスを手作業から完全な自動化へ移行することで、シェパード氏のチームは大きな業務の解放を得ることができました。毎晩、チームはあらゆるミスの可能性を確認できるため、すぐに修正して、営業担当に正確かつ迅速な支払いを実行できます。

Xactly Framework : シェパード氏によれば、SPIFF の承認・展開用に Xactly Framework を使用するというの

が当初の計画でした。Xactly Framework を使用していくつかの業務フローを削減し、SOX 法への準拠と監査能力を向上させています。また Xactly Framework は、新入社員のオンボーディング期間をシームレスに管理し、目標の達成に必要なアクションをサポートします。シェパード氏は以下の点も付け加えました。「Xactly Framework で、プロセスをざっと監査するのにかかる時間を、月あたり 120 時間から数分以内に削減すると見込んでいます」

「Xactly は、製品開発に関して顧客のニーズとフィードバックを考慮します。特別な機能の依頼にも対応します。これが、Xactly が単なるベンダーではなく、ビジネスパートナーである理由のひとつです。当社は Xactly が提供する素晴らしいカスタマーエクスペリエンス (CX) や、新しいインテリジェンスとイノベーションを体験しています」

- マット・シェパード氏

LinkedIn 社、グローバル営業報酬オペレーション兼システム担当

導入の効果

- ▶ 市況や自社の状況に応じた変更が容易になり、前年比で 3 倍に及ぶ営業計画の変更にも対応
- ▶ 営業チームのパフォーマンス動向や営業計画の有効性について、経営陣への可視性が向上
- ▶ 監査、支払い計算、ファイル共有、承認などのインセンティブ報酬管理プロセスに費やす時間を月あたり 120 時間から数分以内まで削減できる見込み
- ▶ SOX 法への準拠と監査適合性の向上により、高額な罰金や不正を回避

最後に、シェパード氏はこうも語っています。「当社の経営陣は Xactly が提供する柔軟性と管理性の価値を十分に享受しています。COVID-19 への対応として一定の営業計画を変更した際、Xactly を使用して営業パフォーマンスを管理するメリットは明確でした。Xactly のプラットフォームを有することは、組織全体のキャリア形成に役立ちます。Xactly がなければ、当社は現在のような賞賛や評価を得られなかったでしょう」



Xactly **LinkedIn**