

# LinkedIn renforce son profil Social Selling avec PointDrive

Pour renforcer l'attractivité de sa plate-forme auprès des profils commerciaux, **LinkedIn** [fait l'acquisition](#) d'une start-up dont il était client depuis un an. Cette start-up, c'est **PointDrive**.

Fondée en 2013 à Chicago\*, elle a développé un outil qui se présente sous la forme d'une page Web personnalisée permettant de partager du contenu avec clients et prospects, sur le modèle d'un Prezi ou d'un Join.me (rattaché à LogMeIn, qui [a fusionné aujourd'hui](#) avec Citrix).

Conséquence de son passage dans le giron de LinkedIn, [PointDrive](#) n'accepte plus de nouveaux utilisateurs. Ses équipes développement et produit [feront le voyage](#) vers San Francisco. Les autres resteront sur place.

## **Dans le portefeuille Sales Solutions de LinkedIn**

Les technologies de PointDrive, proposées sur abonnement pour 25, 40 ou 50 dollars par mois et par utilisateur, seront intégrées dans le portefeuille « Sales Solutions » dont LinkedIn a tiré environ 60 millions de dollars au 1<sup>er</sup> trimestre 2016 , soit 9 % de son chiffre d'affaires.

On reste loin des revenus dégagés par les solutions de recrutement, mais l'offre à destination des forces commerciales se développe progressivement depuis son lancement il y a deux ans. Elle a notamment été alimentée par l'acquisition de [Fliptop](#) (marketing prédictif). Des connecteurs pour Gmail et Salesforce y ont récemment été ajoutés, souligne [ITespresso](#).

\* PointDrive a, selon [TechCrunch](#), levé des fonds auprès d'un bouquet de business angels et d'une structure de capital-risque implantée à Chicago : Ringleader Ventures.

### **A lire aussi :**

[Salesforce était prêt à payer beaucoup plus pour LinkedIn](#)

[Datacenter : Avec Open19, LinkedIn concurrence OCP de Facebook](#)