

# Marketing BtoB : Adobe et Microsoft renforcent leur liens autour de LinkedIn

A l'occasion de sa conférence annuelle, Adobe a annoncé un nouvel [accord](#) de collaboration avec Microsoft autour du partage de données à des fins marketing et commerciale en introduisant le réseau social LinkedIn dans le processus.

L'objectif est d'aider les vendeurs et les équipes marketing à mieux connaître et cibler les responsables achats chez les grands comptes en créant des profils enrichis pour les outils Marketo Engage d'Adobe et [Microsoft Dynamics 365](#) for Sales. Cela leur permettra d'obtenir une compréhension en temps réel des rôles, influences et préférences de chacun.

## **Croiser Matched Audiences de LinkedIn et Marketo Engage d'Adobe**

« En étendant les capacités de marketing basées sur les comptes LinkedIn aux utilisateurs d'Adobe Experience Cloud, nous avons créé pour eux un moyen transparent d'identifier et de cibler les bons publics sur LinkedIn avec un contenu significatif, contribuant ainsi à améliorer le succès de leurs campagnes”, commente Adobe.

En croisant l'outil Matched Audiences de LinkedIn et Marketo Engage, il sera par exemple possible d'identifier les bons contacts à atteindre sur le réseau social professionnel.

“Avec Adobe et LinkedIn, Microsoft peut aider à fournir une solution de bout en bout qui au final accélère la conversion des leads et peut créer des opportunités d'amélioration des services et de meilleures ventes croisées, ce qui se traduit par une plus grande valeur du compte sur toute sa durée de vie », estime Microsoft