



SALES ENGAGEMENT

masters

POWERED BY  Skaled

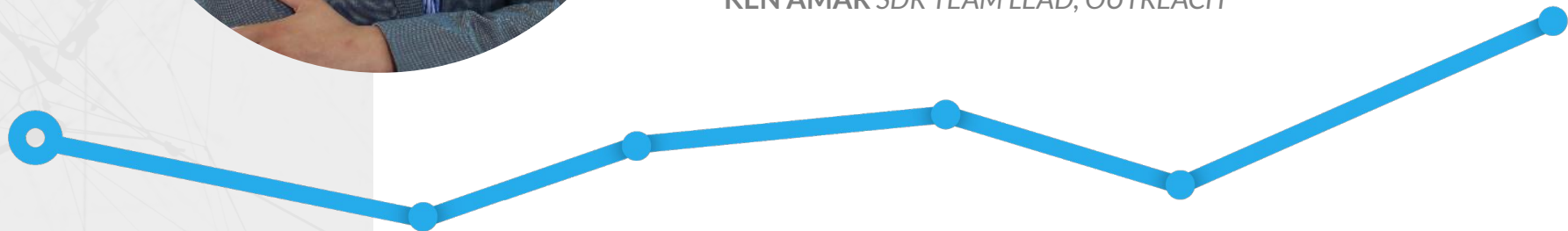
April 23, 2020, Session 4



WORKSHOP, 2:10 - 2:35 PM CT

Tactical Tips for Maximizing Your Sales Engagement Platform as a Remote SDR Manager

KEN AMAR *SDR TEAM LEAD, OUTREACH*





Tactical Tips for Maximizing Your SEP as a Remote SDR Manager

Ken Amar - SDR Team Lead @ Outreach



Transitioning to a remote environment
during COVID



The Sky is Falling!

Expection: major decrease in SDR production

- Fear of dramatic decrease in meetings set, opportunities converted and pipeline generated by SDR teams.
- Dramatic cutbacks on spending on tools
- Layoffs of SDR teams

How Are We Breaking Records?



***Maximizing
coaching by using
Outreach***





Maximizing your SEP: 3 Areas of Focus



“

***What gets measured,
gets managed.***



Area 1: Accountability

Using Outreach teams and Outreach reporting

Team Member	Emails ▼	Outbound calls	Other tasks	Prospects added	Overdue tasks
Joseph Rodriguez	112	54	23	19	0
Beaux LaFontaine	54	60	4	13	0
Franki Scarpelli	48	63	12	16	7
Carsen Boyle	34	48	18	17	15
Total	62 (avg)	56 (avg)	14 (avg)	16 (avg)	6 (avg)

This report was generated less than 1 min ago. [Refresh](#)



Area 1: Accountability

What are the teams goals? How are they pacing for quota and KPIs?

								Business Days 1 - 18 Months	18		
Name	Morning Sequence Goal	Evening Total Sequenced	Morning Call Goal	Evening Total Calls	Morning IM Goal	Evening IM Set	Opportunities This Month	Quota	Attainment	Monday Kaizen	Friday Kaizen Accomplished
Rep 1	20		70		2			12	75.00%	Go for a run	
Rep 2	20		60		1		1	9	111.11%	Eat healthy	
Rep 3	25		80		2			6	83.33%	Daily walk	
Rep 4	30		90		2			3	66.67%	Clean up apartment	
Rep 5	15		55		1			9	77.78%	Meditate	
Rep 6	15		65		2			9	77.78%	Read daily	
Rep 7	15		70		2			9	100.00%	Yoga	
Average		#DIV/0!		#DIV/0!		#DIV/0!					
Total	140		490		12	0	4	57	85.96%		
	Delta	0.00%	Delta	0.00%	Delta	0.00%	Delta	85.96%			



Area 1: Accountability

What got accomplished? Who hit their goals? Who did not?

																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					</
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----



“

***Life is 10% what happens
to you, and 90% how you
react to it***



Area 2: Reactive Coaching

Utilizing Outreach smart views for Coaching

1. Sub-folder or filtered view of accounts, prospects, tasks, reports, sequences, etc in Outreach
2. A shortcut for SDRs to quickly see and take action on their book of accounts and activities
3. Personal checklist of your progress, accounts and active pipeline

Let's take a look at a few examples.....



Smart view 1: Emails

How are your reps responding? Are they calling when they get a response?

New Smart View

×

View List ×

From **Beaux LaFontaine** or **Franki Scarpelli** or **Joseph Rodriguez** or **Carsen Boyle**

Collapse ×

With state **Delivered** ×

Name:

Team Emails

Owner:

Ken Amarbayasgalan ▾

Sharing:

Private to me ▾

Create



Smart view 2: Accounts

Are your reps active on their accounts? Are they using the right plays?

New Smart View

View List

Owned by **Beaux LaFontaine** or **Carsen Boyle** or **Franki Scarpelli** or **Joseph Rodriguez**

Sort field **Last Contacted** Direction **Desc**

With Custom Field filter **(custom10:"Prospect") AND (custom2:"Enterprise")**

Name:

Team Enterprise Prospects

Owner:

Ken Amarbayasgalan

Sharing:

Private to me

Create



Smart view 3: Calls

What are the common objections your reps are facing?

New Smart View ×

View List ×

From **Beaux LaFontaine** or **Franki Scarpelli** or **Carsen Boyle** or **Joseph Rodriguez** Collapse ×

Is Recorded ×

With disposition **CC - Pitch / Objection Handling Rejected** Collapse ×

Name:

Owner: ▼ Sharing: ▼

Create



“

***Prevention is better than
cure***



Area 3: Proactive Coaching

When is the best time of day to call?

Best Time of Day to Call by Connection Rate



6PM - 7PM
Sunday

5AM - 6AM
Monday

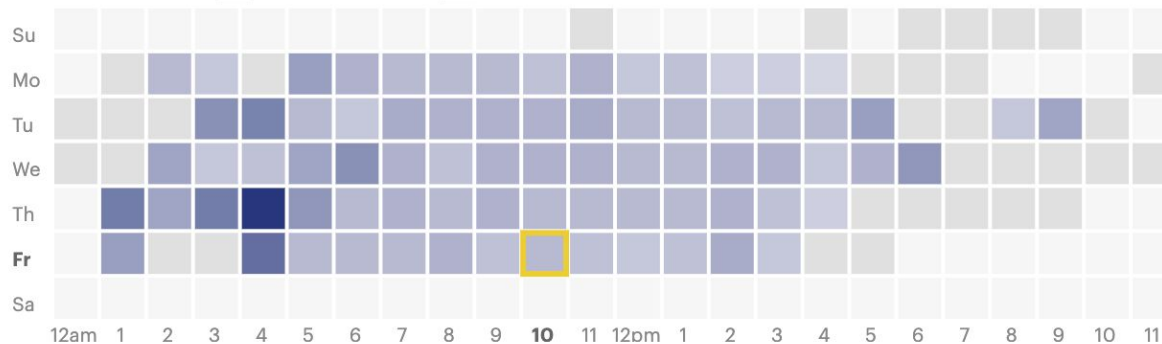
4AM - 5AM
Tuesday

6AM - 7AM
Wednesday

4AM - 5AM
Thursday

4AM - 5AM
Friday

 No calls made.  No connections or fewer than 21 calls made.





Area 3: Proactive Coaching

What is your team saying? How can you help?

The screenshot displays the Outreach 'Calls' interface. On the left is a sidebar with navigation icons and a 'Search Options' panel. The main area shows a list of calls with various status filters. A call with ID '+1 480-205-9746' is highlighted as 'In Progress'. A 'Listen' button is visible next to this call. At the bottom, a 'Listening' dropdown menu is open, and a call log for 'Tom Woo' is shown.

Views & Filters [Dropdown]

Smart Views Sort & Filter

Search Options

From: Any user [Dropdown]

Date Range: Start Date [Text] - End Date [Text]

☐ Missed Calls

States

- ☐ Ringing
- ☒ In Progress
- ☐ Completed
- ☐ Canceled
- ☐ Failed
- ☐ Busy
- ☐ No Answer

Call List Summary:

1 Total	0 Voicemail Left	0 No Voicemail Left	0 Answered - Gatekeeper	0 CC - Qualified Meeting...	0 CC - Intro Rejected /...	0 CC - Pitch / Objection...	0 CC - Referred	0 CC - Prospect Unqualified	0 CC - Act Unqual
[Call details for +1 480-205-9746 (00:05) In Progress]									

Call Log:

Listening [Dropdown]	Tom Woo	+1 480-205-9746	00:17	[Status Icons]
[Call details]				



Area 3: Proactive Coaching

What are your reps emailing? Can you provide live feedback?

Email Sending

RECIPIENTS

Bcc ▾

ken.amar@outreach.io

×

Add Recipient

Add these recipients to every email delivery:



Resources

Let's talk shop!

- [Sample Daily Tracker](#)
- [My LinkedIn](#)
- Email me if you have any other questions to-
ken.amar@outreach.io





Connect with our speakers on LinkedIn

Jake Dunlap, Keynote:

<https://www.linkedin.com/in/jakedunlap/>

Aly Ray Thompson, MC:

<https://www.linkedin.com/in/alrray/>

Daniella Bellaire, Session 1:

<https://www.linkedin.com/in/daniellabellaire/>

Kevin 'KD' Dorsey, Session 2:

<https://www.linkedin.com/in/kddorsey3/>

Molly Mitchell, Session 3:

<https://www.linkedin.com/in/mollylmitchell/>

Ken Amar, Session 4:

<https://www.linkedin.com/in/ken-amar/>

Jeremy Leveille, Session 5:

<https://www.linkedin.com/in/jeremyleveille/>

Scott Leese, Session 6:

<https://www.linkedin.com/in/scottleese/>

Justin Welsh, Session 6:

<https://www.linkedin.com/in/justinwelsh/>

Courtney Johnson, Panelist:

<https://www.linkedin.com/in/courtneylynnjohnson/>

Nathan Manning, Panelist:

<https://www.linkedin.com/in/nathancmanning/>

Tenny (Wan) Tagg:

<https://www.linkedin.com/in/tennywan/>