

*Communiqué de presse*  
*Clichy, le 1<sup>er</sup> mars 2017*

## **A l'occasion du salon IT Partners, Keyyo présentera le renforcement de ses offres et outils Ventes Indirectes**

**Keyyo, opérateur de nouvelle génération pour les entreprises, sera présent au salon IT Partners qui se déroulera les 8 et 9 mars 2017 à Disneyland Paris, sur le stand S26.**

**A cette occasion, l'opérateur présentera ses nouvelles offres, ses nouveaux partenariats stratégiques et ses outils dédiés aux partenaires de Ventes Indirectes.**

Pour accompagner la croissance de sa Division Ventes Indirectes, Keyyo a continué en 2016 à renforcer son écosystème et ses solutions à destination des partenaires.

Après le lancement d'une offre mobile sur le réseau mobile n°1 en France\* et du portail de gestion unifiée des communications d'entreprise, Keyyo a démarré en 2016 la commercialisation d'une offre Fibre Pro\*\* allant jusqu'à 500 Mbps, ouverte aux partenaires Ventes Indirectes (en distribution ou en Marque Blanche).

En parallèle, comme annoncé l'an dernier, Keyyo a ouvert son infrastructure télécoms à des partenaires stratégiques, afin de mettre à disposition de ses revendeurs une plateforme sur-mesure, adaptée à toutes les technologies et intégrée aux outils Keyyo.

Des solutions Cloud sécurisées ont donc été ajoutées au catalogue Keyyo, afin d'héberger sur des machines virtuelles des offres de téléphonie de leaders sur le marché tels qu'Avaya ou Centile.

Ces nouvelles offres totalement packagées permettent à Keyyo, par le biais de son réseau de Ventes Indirectes, d'adresser de nouveaux segments de marché, avec une proposition différenciante et une intégration simplifiée pour les partenaires.

Conscient de la nécessité de simplifier les interactions et de proposer des offres totalement intégrées, Keyyo a développé et met à disposition de ses partenaires des outils simples d'utilisation, automatisés et parfaitement adaptés à la commercialisation de solutions télécoms.

Cette « digitalisation » du parcours client qui fait la force de Keyyo permet par exemple aux partenaires de lancer en 1 clic la production automatique d'un devis dans son intégralité.

Keyyo profitera du salon IT Partners pour présenter ces outils et pour lancer son nouveau site dédié à la Vente Indirecte.

Le salon IT Partners sera donc l'occasion de découvrir ces nouveautés, mais également de retrouver toutes les autres offres de Keyyo, organisées autour de 3 pôles : la téléphonie fixe, la téléphonie mobile et les solutions data.

Keyyo aura d'ailleurs le plaisir d'accueillir ses partenaires privilégiés sur ces différents pôles, comme Polycom et Cisco pour la partie téléphonie fixe.

**Toute l'équipe de la Division Ventes Indirectes de Keyyo qui travaille au quotidien pour assurer la satisfaction de son réseau de revendeurs et marques blanches aura le plaisir de retrouver les visiteurs du salon IT Partners, sur le stand S26.**

\* Source observatoire Arcep 2016 – réseau mobile n°1 en termes de couverture (population et territoire) et de qualité des services mobiles.

\*\* Fibre optique asymétrique, basée sur un raccordement FTTLA, sauf raccordement du local (avec une terminaison cuivre ou coaxiale)

## À PROPOS DE KEYYO

Keyyo est un opérateur de services télécoms de nouvelle génération dédié aux entreprises. Keyyo révolutionne la téléphonie au service des entreprises en offrant à ses clients, des solutions fiables, grâce à sa plate-forme technique entièrement maîtrisée en interne, compétitives et simples car « tout compris », connectées aux nouveaux usages et augmentées par l'ouverture et l'intégration aux applicatifs métiers, standard ou spécifiques, de ses clients. Plus de 12 500 entreprises clientes et 200 000 utilisateurs finaux font déjà confiance à Keyyo pour tirer le meilleur parti de la puissance des communications unifiées, au bénéfice de leur performance et de leur confort. Keyyo se positionne comme le partenaire de référence des entreprises de croissance. [www.keyyo.com](http://www.keyyo.com)



**12 500**

entreprises clientes ont rejoint Keyyo depuis 2007



**200 000**

utilisateurs de ses services



**99,99 %**

Taux de disponibilité du service depuis 3 ans



**24,64 M€**

de chiffres d'affaires en 2016