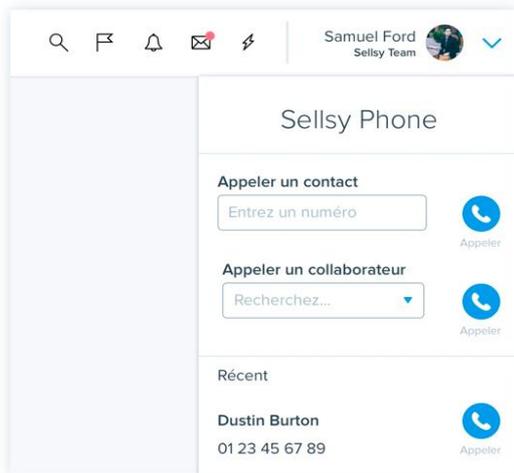


Keyyo signe un partenariat avec l'éditeur Sellsy

Paris, le 8 novembre 2017 : Keyyo, opérateur et éditeur de services télécoms de nouvelle génération dédié aux entreprises a été choisi par Sellsy pour compléter son offre cloud tout-en-un permettant de piloter l'ensemble des informations clients (prospection, vente, facturation...).

Ce partenariat permettra aux clients de Sellsy de gérer leurs appels entrants et sortants ou les transferts d'appels, directement depuis leur CRM Sellsy, un vrai gain de temps au quotidien pour leur gestion commerciale.

Sellsy Phone, point culminant de la gestion client



La solution Sellsy Phone, créée en partenariat avec Keyyo et Sellsy, fait suite à une forte demande des clients de l'éditeur, désireux d'avoir accès à une offre professionnelle évolutive et répondant à tous leurs besoins.

En interconnectant des fonctionnalités de sa téléphonie à la solution de la gestion client de l'éditeur partenaire, Keyyo fournit à Sellsy la brique manquante à son offre tout-en-un et permet ses utilisateurs d'optimiser leurs processus commerciaux et la satisfaction de leurs clients.

La remontée de fiches contacts pendant les appels pour gagner en efficacité, l'émission d'appels directement depuis la fiche client et le transfert d'appel aux collaborateurs sont autant de bénéfices qui permettront aux utilisateurs de gagner du temps au quotidien dans la gestion commerciale et également de perfectionner leur stratégie CRM.

« Nous sommes fiers de collaborer avec Keyyo, qui est sans doute l'un des meilleurs fournisseurs de téléphonie professionnelle en France. Cette nouvelle offre nous permet d'aller encore plus loin dans la gestion du cycle client ; désormais, tous les outils professionnels nécessaires sont pris en compte pour une expérience complète et fiable. » assure Alain Mevellec directeur général et co-fondateur de Sellsy.

Philippe Houdouin, Président Directeur Général de Keyyo, déclare : *« En interconnectant la solution éditée par Sellsy à la téléphonie Keyyo, nous proposons à nos clients de gagner en performance et en efficacité grâce à la convergence téléphonie-informatique. Nous sommes fiers de ce partenariat avec un éditeur français qui est un exemple de réussite dans le domaine de l'édition de logiciels dans le cloud. »*

A propos de Sellsy

Sellsy est une solution cloud tout-en-un permettant de piloter l'ensemble des informations clients (prospection, vente, facturation...). A l'aide d'une plateforme unique et responsive, tous les départements d'une même entreprise parviennent à s'organiser et à gagner en performance en bénéficiant d'une vue à 360° sur leurs actions. Sellsy s'interconnecte avec de nombreux systèmes externes : sites web, outils marketing, courriers électroniques. Depuis 2009, Sellsy compte 3000 clients et plus de 15 000 utilisateurs. www.bienvenue.sellsy.com

A propos de Keyyo :

Keyyo est un opérateur et éditeur 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". Les solutions de Keyyo sont connectées aux nouveaux usages et augmentées par l'ouverture et l'intégration aux applicatifs métiers, standards 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

Contacts presse :

Mathilde Ozanne – mathilde@agenceraoul.com - 06 09 99 13 34

Lucie Vial Blondeau – lucie@agenceraoul.com - 06 23 55 56 64