



COMMUNIQUE DE PRESSE

Lyon, le 25 novembre 2015

Tilkee accélère sa croissance et annonce quatre partenariats stratégiques avec Oracle, Google, Microsoft et MailChimp

En s'intégrant avec Oracle Sales Cloud, Gmail, Office 365 et MailChimp, Tilkee complète et optimise les campagnes de relances commerciales

Tilkee, éditeur de logiciel français spécialisé dans les outils de suivi des propositions commerciales et l'optimisation de la relance client, annonce quatre partenariats stratégiques. Grâce à l'intégration de sa solution au sein d'Oracle Sales Cloud, Gmail, Office365 et MailChimp, Tilkee offre aux services commerciaux et marketing des entreprises, la possibilité d'améliorer sensiblement leurs campagnes de relance.

« Aujourd'hui, aussi incroyable que cela paraisse, un devis sur deux en France n'est jamais relancé », explique Sylvain Tillon, président fondateur de Tilkee. « Les entreprises commencent à se doter de solutions leur permettant un meilleur suivi de leurs activités commerciales, que ce soit avec leurs clients existants ou au niveau de la prospection. La signature de ces quatre partenariats nous permet d'apporter des solutions concrètes aux besoins des entreprises. Elle renforce notre développement actuel et nous ouvre d'importantes perspectives de marché. »

L'intégration réussie de Tilkee à Oracle Sales Cloud, l'outil CRM phare d'Oracle

L'intégration de Tilkee à la solution Oracle Sales Cloud offre aux entreprises clientes un nouvel outil permettant d'améliorer la gestion de l'activité commerciale. Les commerciaux disposent en effet d'une approche globale mieux organisée, à commencer par les relances, qui sont à la base du processus de vente. Elle offre également aux responsables des équipes commerciales une vision plus complète du travail de leurs équipes.

Tilkee est dès à présent disponible sur Oracle Cloud Marketplace au prix public conseillé de 39€ par mois et par commercial.

Des plug-ins Gmail et Office365 pour gagner en simplicité

Disponible pour Google Chrome, le nouveau plugin Gmail développé par Tilkee facilite la gestion des e-mails et augmente la productivité des utilisateurs. Il permet en effet de créer et d'envoyer des projets aux prospects sans sortir de la messagerie. En deux clics, les documents sont envoyés et trackés, tous formats confondus et sans que l'utilisateur ait besoin de manipuler plusieurs solutions. Il est ensuite alerté de la consultation de son document par le récipiendaire et dispose de

l'ensemble des informations sur son chemin de lecture, afin de pouvoir préparer ses relances. La logique est la même dans le Windows Store avec l'extension Office365 et Outlook.com. « Nous avons développé ces plug-ins pour répondre aux besoins des commerciaux pressés qui veulent envoyer des devis simples... et trackés. Nous leur proposons ainsi un outil de gestion intégré qui simplifie le suivi de leurs devis et leurs relances commerciales », précise Sylvain Tillon.

Tilkee, un outil de tracking innovant dans les campagnes d'emailing via MailChimp

Enfin, Tilkee annonce l'intégration de sa solution au sein de l'outil d'emailing MailChimp, afin d'offrir plus de précision dans le ciblage des campagnes emailing. En utilisant conjointement Tilkee et MailChimp, l'entreprise optimise son investissement et ajoute des connaissances plus qualifiées sur le comportement de lecture des destinataires de campagnes d'emailing. En plus de récolter des informations sur le taux d'ouverture et le taux de clic, Tilkee remonte à l'expéditeur des données quantitatives et qualitatives sur le comportement de lecture (temps de lecture, pourcentage de pages lues, qualification de l'intérêt, etc.) qui améliorent le tracking de la campagne. Ainsi les stratégies marketing sont affinées afin d'améliorer le taux de transformation lors de leurs campagnes de relance.

A propos de Tilkee

Tilkee est un éditeur de logiciel français spécialisé dans les outils de suivi des propositions commerciales et l'optimisation de la relance client. Sa solution logicielle en mode SaaS permet aux commerciaux de connaître avec précision et en temps réel le comportement de lecture des prospects sur des documents commerciaux. Ils peuvent ainsi contacter leurs interlocuteurs au moment opportun avec un discours adapté et optimiser leurs relances. En moyenne, Tilkee permet d'augmenter le taux de transformation de 10 à 30%.

Lancée par Sylvain Tillon et Timothée Saumet en septembre 2013, Tilkee est présent en France et ambitionne désormais de se développer à l'international (UK, US). La société compte parmi ses clients des entreprises telles qu'Orange, Cegid, Gazprom, TNT et Wolters Kluwer. Depuis 2014, elle a rejoint le programme d'accélération Axeleo et a également intégré la French Tech.

Pour en savoir plus : www.tilkee.com

Contact presse

Cayen Consulting

Laurent Doumergue
Laurent@cayenconsulting.fr
Tel. 06 11 43 41 76

Hugues Morette
huguesmorette@me.com
Tel. 06 84 51 41 59