



COMMUNIQUE DE PRESSE
Lyon, le 24 septembre 2015

Tilkee, le premier outil qui révolutionne la relance commerciale

Une solution innovante qui informe le commercial en temps réel sur le comportement d'un client ou prospect à la lecture d'une offre, afin de lui permettre d'optimiser son argumentaire de relance

Tilkee, éditeur de logiciel français spécialisé dans les outils de suivi des propositions commerciales et l'optimisation de la relance client annonce sa première participation aux **Salons Solutions - Stand F28, du 6 au 8 octobre 2105, Porte de Versailles**. A cette occasion, Tilkee présentera son offre de relance commerciale basée sur une connaissance précise et en temps réel du comportement de lecture des prospects.

« Les commerciaux ne sont pas performants », « Les outils de relances font trop dans l'aléatoire », « Les tableaux de relances n'approfondissent pas assez », « Les échanges avec les commerciaux traitent toujours des mêmes sujets »... Ces critiques entendues dans la bouche des ingénieurs commerciaux et des forces commerciales sur le terrain traduisent la défiance relative d'une large partie des commerciaux vis-à-vis des outils de relance commerciale. En France, on estime qu'un devis sur deux n'est jamais relancé, souvent par manque de temps - ou alors trop tard.

Pour exagérées que soient certaines critiques, elles n'en conservent pas moins une part de vérité. Les règles du jeu commercial conduisent parfois hélas à des situations de « mal information » ou de « mauvais calibrage des relances ». Pour un nombre considérable de commerciaux, de directions marketing ou de dirigeants d'entreprises, le socle de l'information utile à la relance est trop léger, reste trop superficiel, est répétitif, suiviste, trop marqué par la course à l'obligation de résultats, ne reposant pas assez sur des connaissances solides et pas assez ouvert sur les réels centres d'intérêts de l'interlocuteur.

Une logique d'éclairage pour un argumentaire de relance optimisé

En réponse, Tilkee offre un logiciel web de relance commerciale en mode SaaS simple et novateur, reposant exclusivement sur des données quantitatives, qualitatives et des conseils.

Tilkee observe et analyse le comportement de lecture d'un prospect face à des offres commerciales B2B, des plaquettes et de tout autre document hébergé sur

l'application. Il supporte de nombreux formats tels que .doc, .ppt, .pdf, .png, .jpg, .gif, .mp4, .mov, et les rend accessibles aux prospects.

Tilkee identifie les personnes qui ont ouvert les documents, détaille le temps de consultation de l'offre, les différentes pages lues, les documents téléchargés. Sous forme de chiffres, de statistiques ou de diagrammes et dans une logique d'éclairage et d'approfondissement, les informations prises en compte par le logiciel sont transmises à l'expéditeur par un système d'alerte.

« Notre outil ne fournit pas simplement des statistiques de lecture à nos clients utilisateurs », déclare Sylvain Tillon, dirigeant associé de Tilkee. « Il leur envoie un e-mail de conseil et d'aide à la mise en place d'actions concrètes, leur décrivant précisément ce qu'il est nécessaire de faire : relancer rapidement le prospect, ne revenir vers lui que dans une semaine, ne pas le relancer car la probabilité de signature est faible, etc. Cette remontée et qualification de l'information sur le comportement de lecture répond à une mission essentielle de Tilkee : porter à la connaissance des forces commerciales des informations et conseils pertinents pour les sortir du jargon subjectif habituel dans leurs relances », rajoute Sylvain Tillon.

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 face à une offre. Ils peuvent ainsi contacter leurs interlocuteurs au moment opportun avec un discours commercial adapté et optimiser leurs relances. En moyenne, Tilkee permet d'augmenter le taux de transformation de 10 à 30%.

La solution proposée par Tilkee est compatible avec les principaux logiciels commerciaux tels que Salesforce, Mailchimp, Intercom ou encore Microsoft Dynamics, Ines CRM, Zoho (via Zapier).

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 AG2R La Mondiale. 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