

## Tilkee débarque sur l'AppExchange de Salesforce

*Grâce à ce partenariat et à l'intégration de la solution dans Salesforce, les entreprises disposent d'une solution complète de suivi commercial*

Tilkee, éditeur de logiciel français spécialisé dans la réduction des cycles de vente et l'optimisation de la relance client, annonce la certification et la disponibilité immédiate, de son application éponyme au sein de l'AppExchange de Salesforce.

*« La certification technique de notre offre par Salesforce est un gage de qualité et sa disponibilité au sein de la plus vaste place de marché d'applications d'entreprise va nous permettre d'accélérer notre croissance »* déclare Sylvain Tillon, président fondateur de Tilkee. *« En utilisant la solution Tilkee, les clients de Salesforce disposeront ainsi d'indications précises sur la façon dont un client ou un prospect lit une offre, et pourront affûter leurs relances commerciales en conséquence. En couplant les deux solutions, les utilisateurs devraient obtenir une amélioration du taux de transformation qui peut varier de 2 à 10 points en fonction du secteur et de la concurrence. »*

### **Tilkee renforce et consolide l'utilisation des outils de CRM Salesforce**

L'intégration de la solution Tilkee permet aux clients de Salesforce, à l'intérieur même de l'outil, de créer des propositions commerciales pour chaque prospect, d'héberger et d'éditer des documents commerciaux sur la proposition, de suivre l'intégralité de la proposition commerciale. *« Les entreprises cherchent à insuffler de l'intelligence dans la relation commerciale avec leurs prospects ou leurs clients et à adopter des outils innovants. Tilkee fait parti de cette nouvelle génération de solutions technologiques aidant à accéder au meilleur contact au bon moment et qui facilitent le closing d'offres »* rajoute Sylvain Tillon. Les utilisateurs de Salesforce tireront également profit de tous les avantages de la solution Tilkee comme la qualification de la lecture du document et l'analyse du comportement de lecture du prospect (les noms des prospects intéressés, l'heure d'ouverture, le temps de lecture, les pages lues, le nombre de pages lues, les documents téléchargés), la prise en charge de tout type de document et la génération de rapports quantitatifs et qualitatifs détaillés une fois la lecture achevée par le destinataire.

**Pour accéder à l'app Tilkee sur l'AppExchange, cliquer [ICI](#)**

### **Prix et disponibilité :**

La solution Tilkee est immédiatement disponible au sein de l'AppExchange au prix de 39 euros par utilisateur

## **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 2103, 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](http://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