

Tilkee présent à VIVA Technology 2019

Stand D19-005

Durant le salon, Tilkee présentera sa nouvelle offre (qui regroupe les 3 produits Sales, Marketing et Events) : Data-Driven Sales Platform

Fidèle à l'événement, Tilkee sera une nouvelle fois exposant sur le salon VIVA Technology qui se déroule du 16 au 18 mai prochain à Paris Expo Porte de Versailles.

« Ce salon s'impose comme l'un des temps forts de l'innovation en France et démontre, année après année, sa capacité à créer l'événement et rassembler les énergies entrepreneuriales », déclare Sylvain Tillon, cofondateur et CEO de Tilkee. « L'innovation fait partie de l'ADN de Tilkee, pas seulement au niveau de nos solutions, mais également en interne dans notre management. Les startups créent aujourd'hui les modèles de demain et nous avons un rôle important à jouer à ce niveau. Notre participation était donc une évidence. »

En plein essor depuis l'édition précédente, avec [l'ouverture d'une filiale à Londres](#), Tilkee présentera l'intégralité de ses solutions en matière de suivi et d'analyse de comportement de lecture des documents stratégiques de l'entreprise.

Le "nouveau" Tilkee ne se concentre plus uniquement sur ses utilisateurs mais aussi sur leurs managers en leur offrant de nombreuses statistiques permettant de faire évoluer leurs processus commerciaux et marketing : taux de non lecture d'offres commerciales (qui indique un souci de qualification des commerciaux), indicateurs d'intérêt du prospect (s'il y a un 2ème lecteur sur l'offre, si l'offre est lue + de 3 fois...), cycle de vie d'une offre commerciale (de 44h à plus de 6 mois selon les clients)... et bien d'autres statistiques qui lui permettront de d'avoir un niveau de prédictabilité des ventes bien plus élevé et de mettre en place un process commercial optimisé.

L'entreprise présentera à nouveau sa solution [Tilkee for Events](#), qui permet de récupérer toutes les informations sur une carte de visite, de créer

automatiquement une fiche contact dans le CRM et d'envoyer automatiquement un mail de suivi aux contacts rencontrés lors d'un salon. Cette solution, qui ne requiert pas de réseau Wifi ni de 3G, s'utilise depuis un smartphone et permet de transmettre instantanément, à partir d'une photo de la carte de visite, tous types de documents de l'entreprise - plaquette commerciale, fiche produits, vidéos, etc - jugés pertinents pour engager le prospect à la suite de la rencontre. Une fois l'événement terminé, Tilkee for Events va fournir à l'entreprise un export des cartes de visites scannées ainsi que des statistiques d'utilisation par les équipes.

« Grâce à notre expertise technique, Tilkee for Events permettra d'analyser le comportement de lecture des destinataires et ainsi aider les commerciaux à concentrer leurs efforts sur les prospects les plus intéressés, afin de les aider à augmenter leur taux de conversion », explique Sylvain Tillon. “Nous avons même automatisé la création d'une opportunité dans notre CRM (Salesforce) dès lors que le contact lit notre plaquette avec une note d'intérêt supérieure à 2/5 ! Ainsi nous sommes sûrs que ce contact sera bien pris en main par l'équipe commerciale après le salon.”

A propos de Tilkee

Lancé par Sylvain Tillon et Timothée Saumet en décembre 2013, Tilkee est un éditeur de logiciel français qui emploie aujourd'hui 35 collaborateurs et se développe en Europe (UK et Allemagne). Tilkee est une plateforme qui détecte, analyse et comprend les signaux d'intérêt des prospects afin d'améliorer le process commercial et marketing et augmenter les ventes. La société compte parmi ses clients des entreprises telles qu'EDF, Orange, Schneider Electric, Crédit Agricole et Adecco. www.tilkee.com

Contact presse

Cayen Consulting

Laurent Doumergue

Laurent@cayenconsulting.fr

Tel. 06 11 43 41 76