

COMMUNIQUE DE PRESSE

Nouvelle solution au catalogue



dimosoftware

DIMO Software ajoute Salesforce à son catalogue de solutions CRM et renforce son offre de prestations

Limonest, le 24 novembre 2017 – DIMO Software, éditeur, distributeur et intégrateur de solutions périphériques aux ERP renforce son pôle CRM (Customer Relationship Management – Gestion de la Relation Client) en devenant partenaire Salesforce, leader mondial des solutions de CRM.

20 ans au service de la relation client

Depuis 1996, DIMO Software a très tôt fait partie des précurseurs dans la mise en œuvre de solutions CRM, d'abord pour ses propres besoins, puis pour des entreprises de tailles et de secteurs d'activités différents. Très vite la société s'est imposée comme l'un des **leaders en France** dans la commercialisation et le déploiement de ces solutions.

C'est en effet près de 1500 projets qui ont été menés depuis le lancement de l'activité. « *Les projets CRM nécessitent une **écoute attentive** et permanente des besoins des entreprises. Par essence, un projet CRM n'est jamais totalement terminé. Il évolue en permanence en fonction de la vie de l'entreprise et nécessite donc beaucoup **d'agilité**. Notre objectif est à la fois d'accompagner les entreprises mais aussi d'être en capacité de leur donner un minimum d'autonomie dans l'évolution de leur projet pour en faire de véritables succès* » précise **Jean-Paul GENOUX – Directeur Général**.

Afin d'accompagner au mieux ses clients, DIMO Software dispose d'une **équipe de 30 personnes 100% dédiées** à la mise en œuvre de solutions CRM (commerciaux, consultants, développeurs, équipe support / service clients).

Notre approche permet à la fois de proposer les grands standards des applications CRM et de les enrichir de l'expérience métier de nos clients (BTP, Négoce, Industrie, Services, ...) « *Nos consultants sont immergés dans les projets aux côtés des clients. Cette immersion leur permet de s'imprégner de leur métier tout en leur faisant bénéficier de leur expertise et de leurs expériences clients passées* » explique **Johan JAUSET Responsable Consulting CRM**.

Une offre complète au service des clients DIMO Software

DIMO Software cultive un modèle atypique, articulé autour de 8 activités de niches à très forte valeur ajoutée, sur des cibles d'entreprises principalement composées d'ETI, de PME et de grands comptes. « *Notre approche place véritablement **le client au cœur de nos préoccupations**. La réussite d'un projet est clé car elle entraîne d'autres*

projets qui ne peuvent aboutir que si nos clients sont en confiance » complète **Jean-Paul GENOUX – Directeur Général**.

C'est dans cet esprit que DIMO Software a décidé d'ajouter la solution Salesforce à son catalogue.

« Fort de notre expertise CRM et de nos 6000 clients, l'ajout de Salesforce au catalogue des solutions de DIMO Software s'est imposé comme une évidence » ajoute **Guillaume MULLIEZ – Président de DIMO Software et Directeur de l'activité CRM**.

DIMO Software intègre des solutions leaders sur leur marché dans de nombreux domaines comme la Business Analytic avec les solutions IBM et Qlik, ou encore sur la dématérialisation avec baseware et Lexmark.

Notre certification et montée en compétence sur Salesforce s'intègre donc parfaitement dans notre stratégie. Elle répond par ailleurs à une demande et nous permet de compléter intelligemment notre gamme de solutions CRM et d'accompagner certains de nos clients dans le déploiement de leur projet.

À propos de Salesforce

Salesforce accompagne aujourd'hui plus de 150 000 clients dans le monde dans leurs projets de transformation.

Leader mondial du cloud computing d'entreprise, la société a été créée en 1999 à San Francisco aux États-Unis avec l'idée de rendre les technologies aussi accessibles et simples à utiliser au monde professionnel qu'elles le sont pour le grand public. Pour repositionner le client au centre de l'activité des entreprises, Salesforce a créé une plateforme de réussite client composée de 8 applications : la Customer Success Platform.

Elle permet aux entreprises d'augmenter leurs ventes, d'offrir un service client d'excellence et de créer des parcours marketing personnalisés sur tous les canaux.

A propos de DIMO Software

Depuis 20 ans, DIMO Software conjugue ses deux métiers d'éditeur et intégrateur de solutions de gestion au service d'une même mission : apporter à ses clients les meilleures innovations logicielles pour qu'ils puissent se concentrer sur l'essentiel : leur métier.

Pour cela, DIMO Software intervient dans huit domaines d'expertise : CRM, Business Analytics, Processus Financiers, Gestion des RH, Gestion fiscale, Maintenance, Finance, Voyages et frais professionnels (Notilus).

Les solutions éditées et distribuées par DIMO Software s'adressent aux ETI et grandes entreprises, tous secteurs d'activités confondus ainsi qu'aux établissements publics.

Basée à Lyon, Paris, Biarritz, Nantes, Madrid, Toronto et Montréal, DIMO Software connaît une croissance régulière depuis 1995. En 2017, elle compte 370 collaborateurs qui accompagnent 6000 clients dans 90 pays et réalise un chiffre d'affaires de 37,9 M€.

Pour toutes questions complémentaires, veuillez contacter :

DIMO Software

Hervé GUILLAUD

hguillaud@dimosoftware.com

Tel. +33 (0)4 72 86 01 63

