

COMMUNIQUE DE PRESSE Nouveau Partenariat



Traitez et recyclez vos leads avec NewDeal et YellowBox CRM.

Limonest, le mardi 1er octobre 2018 – YellowBox CRM, édité par DIMO Software, et NewDeal deviennent partenaires et accompagnent leurs clients dans la chaîne complète de traitement du lead.

Traiter, valoriser et recycler ses leads

DIMO Software, éditeur et intégrateur de solutions périphériques aux ERP, s'associe à NewDeal, la plateforme collaborative dédiée au business B2B, afin d'enrichir le périmètre fonctionnel de sa solution YellowBox CRM. Grâce à ce partenariat, les utilisateurs de la solution pourront désormais traiter, valoriser et recycler leurs leads.

Expert CRM (Customer Relationship Management ou Gestion de la Relation Client) depuis plus de 20 ans, DIMO Software permet aux utilisateurs de sa solution YellowBox CRM de gérer la totalité du cycle de traitement du lead (intégration automatique, qualification, suivi, etc).

Les leads sont les contacts entrants provenant de différents canaux (formulaire web, réseaux sociaux, prospection téléphonique, etc), qui s'intéressent aux produits ou aux services d'une société. Les nouvelles stratégies digitales mises en place par les entreprises visent bien souvent à augmenter leur nombre de leads.

Cependant, certaines demandes ne correspondent pas à l'offre proposée et les informations contenues dans ces leads sont mises de côté.

Le partenariat entre NewDeal et YellowBox CRM permet de recycler ces leads hors cibles que l'entreprise n'a plus d'intérêt à traiter. NewDeal est une plateforme collaborative où les entreprises partagent les leads qu'elles ne peuvent pas exploiter. La plateforme est directement reliée à YellowBox CRM via une API qui permet d'y déposer en un clic des leads hors cible. NewDeal s'assure ensuite de la validité du lead et le publie pour qu'un prestataire de sa communauté puisse réserver le projet. Si le lead se transforme en affaire, la société qui a transmis le lead est récompensée par une commission.

Ce partenariat s'inscrit dans une volonté commune aux deux sociétés d'apporter de nouvelles fonctionnalités à leurs utilisateurs, professionnels du Commerce et du Marketing. Il permet notamment de valoriser le travail effectué autour du traitement

des leads, même hors cibles, qui demande du temps et implique des ressources humaines et techniques.

Pour Charlotte Galland, Manager Commerciale Activité CRM de DIMO Software, « Le lancement du partenariat entre NewDeal et DIMO Software va permettre à nos clients YellowBox CRM de financer toute ou en partie la solution, en déclarant des leads contre rémunération ».

Pour Alban Dumont, CEO de NewDeal, « En proposant la solution NewDeal avec le produit YellowBox CRM de DIMO Software, nous assurons aux clients un véritable service complet autour du traitement du lead, désormais l'ensemble de vos actions seront recyclées ou exploitées. »

À propos de NewDeal

Créée en 2016, la société New Deal The Lead Store travaille actuellement avec plus d'une centaine de clients sur la France spécialisés dans l'IT.

La plateforme propose plusieurs services dont le recyclage de leads, mais aussi l'acquisition de business hautement qualifié.

www.newdealtheleadstore.com

À 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€.

www.dimo-crm.fr

Pour toutes questions complémentaires, veuillez contacter :

DIMO Software

Maxime Pautonnier

mpr@dimosoftware.com

Tel. + 33 (0)4 27 86 09 08

