Information Presse

Opération BE COLLABORATIVE : WaveSoft met à disposition gratuitement son CRM pour ses nouveaux clients !

Face à la crise sanitaire et économique, les entreprises ont besoin d'accélérer leur transformation digitale et de développer le télétravail pour rester agiles et compétitives. WaveSoft les accompagne dans cette démarche en mettant à leur disposition son CRM collaboratif à un tarif ultra compétitif.

Paris, le 24 novembre 2020 – La crise sanitaire a mis en exergue de nouvelles pratiques de travail centrées sur le digital, le télétravail et le travail collaboratif. Chez WaveSoft, on l'a bien compris et anticipé. Dès la 1ère vague de la pandémie COVID-19, les équipes de l'éditeur se sont penchées sur l'élaboration d'une offre commerciale attrayante, autour du module CRM collaboratif, adapté aux enjeux des PME - afin de permettre au réseau de distribution d'être au plus près de ses clients et proche des enjeux locaux.

Une offre pour les nouveaux clients du réseau de distribution WaveSoft

Avec l'offre BE COLLABORATIVE, WaveSoft offre à ses revendeurs l'opportunité de proposer, à leurs prospects, une solution hautement collaborative et adaptée à leurs attentes le tout à un tarif ultra compétitif : 2 postes de CRM sont OFFERTS pour l'achat d'un poste de gestion commerciale dans la limite de 6 postes de CRM jusqu'au 16 décembre 2020.

Cette opération est, pour eux, une opportunité de signer de nouvelles affaires, de vendre du service et de la formation et de développer leur image en faisant la course en tête devant leurs concurrents. Un kit marketing est à leur disposition dans l'espace Partenaires pour les accompagner dans leur démarche commerciale et soutenir leurs actions.

La bonne donnée au bon moment à la bonne personne !

Disposer d'un CRM collaboratif, c'est avoir accès à **une base de données unique et toujours à jour**, bénéficier d'un accès collaboratif et distant **à toutes les données clients et fournisseurs** d'une solution synchronisée avec les outils Office 365 et Google**. Les mails sont automatiquement rattachés** au tiers concerné pour plus d'efficacité et de traçabilité. La bonne donnée au bon moment à la bonne personne, voilà ce que permet la solution collaborative WaveSoft.

Une solution pour entrer dans l'ère collaborative !

Travailler en mode collaboratif fait à présent partie des indispensables des entreprises digitales et agiles, capables de s'adapter à un contexte économique et sanitaire complexe. Avec la plateforme de gestion WaveSoft et son puissant module CRM, les PME/PMI pourront aisément :

- ✓ **Construire et partager des plans d'actions** en toute sérénité, basés sur **des données commerciales accessibles en temps réel : les données sont partagées avec la Gestion Commerciale WaveSoft,** ce qui permet grâce au CRM, de construire des plans d'actions marketing et commerciaux et d'analyser les données**,** sans les ressaisir dans un outil tiers.
- ✓ **Renforcer la collaboration et la flexibilité au sein de l'entreprise** : l'approche collaborative permet de partager avec les équipes les données essentielles à leur mission sans donner accès à toutes les données de gestion commerciale. Les dirigeants gagnent en agilité et partagent un référentiel avec toutes leurs équipes, qu'elles soient sur site ou en télétravail.
- ✓ **Mettre à la disposition des équipes une solution collaborative et intégrée**, accessible à distance en toute sécurité, qui favorise le télétravail et l'implication de tous en cette période complexe.

- ✓ **Offrir aux collaborateurs un environnement de travail 100% digital** : le CRM WaveSoft est intégré aux outils bureautiques standards disponibles sur le marché et permet de synchroniser contacts, mails et agendas et quel que soit l'éditeur. Les collaborateurs disposent d'un espace de travail 100% digital pour gagner en productivité et en confort et ont, par exemple, accès, directement dans l'application, à l'ensemble des échanges par mail avec leurs interlocuteurs commerciaux.

Les collaborateurs peuvent ainsi être **aussi efficaces en télétravail qu'en présentiel** et disposer du bon outil pour gagner en productivité !

Renforcer la confiance et l'expérience client, une nécessité en temps de crise !

Pour développer la synergie des équipes distantes et sur site, les entreprises doivent passer en mode agilité avec une vision à 360° de leur activité pour performer dans une relation client optimisée. Les outils du succès doivent permettre de :

- ✓ **Partager une base de données unique** toujours à jour pour accéder à l'ensemble des données clients et fournisseurs et au suivi de l'activité en temps réel,
- ✓ **Personnaliser la communication** avec les clients grâce à des outils de gestion intégrés et la synchronisation des contacts et agendas tels que Office 365 ou encore Google par exemple,
- ✓ **Intégrer et unifier la messagerie** d'entreprise dans la CRM, afin de classifier, simplifier les recherches et partager avec tous les collaborateurs l'ensemble des courriels à destination ou en provenance des prospects, clients et fournisseurs,
- ✓ **Dématérialiser les envois des factures**, grâce à l'intégration du CRM WaveSoft qui facilite la dématérialisation, l'automatisation et l'envoi des documents marketing et commerciaux,
- ✓ **Disposer d'une vision à 360° de l'activité commerciale partagée** avec tous les collaborateurs pour gagner en flexibilité grâce à un accès à tout l'historique administratif, financier et commercial qui trace toutes les données clients.

Analyser, décider, piloter… en temps réel : une stratégie gagnante !

Le CRM WaveSoft permet d'analyser le portefeuille client existant et la structure du CA pour agir et d'identifier rapidement les moyens dont l'entreprise disposez pour mobiliser vos ressources commerciales. Les dirigeants seront ainsi en mesure de prendre les bonnes décisions pour développer leur activité et garder la maîtrise de leur stratégie pour piloter en toute confiance et en toute connaissance de cause.

« Avec son approche collaborative, la gamme WaveSoft répond aux attentes des TPE et PME qui souhaitent travailler autrement en déployant des solutions digitales grâce à une solution de CRM unique. Nous avons à cœur avec notre réseau de les accompagner et d'être de réels partenaires à valeur ajoutée afin de leur permette de pérenniser leurs activités dans le contexte tendu provoqué par la crise sanitaire et économique » conclut Philippe Villain de WaveSoft.

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME et des ETI développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 28 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis de 17 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie. Pour plus d'informations : http://www.wavesoft.fr et sur twitter : @ERP_WaveSoft

CONTACT PRESSE
Véronique PIGOT - Agence KANI RP - Tél. : 01 86 86 01 54
email : wavesoft@kanirp.com