

Pour fêter ses 15 ans, WaveSoft innove dans sa politique commerciale et insuffle une nouvelle dynamique commerciale à son réseau de partenaires !

Du co-marketing au co-développement business, la stratégie gagnante de WaveSoft pour accompagner ses partenaires et recruter des revendeurs à fort potentiel.

Paris, le 18 septembre 2018 - Fort de ses 15 ans d'existence, WaveSoft, éditeur français de la solution logicielle de gestion modulaire éponyme à destination des PME/PMI et des ETI, aborde une nouvelle étape de sa stratégie commerciale afin de dynamiser ses ventes et recruter de nouveaux partenaires à forte valeur ajoutée.

CONTACT PRESSE

Véronique PIGOT

Agence KANI RP

Tél. : 06 85 94 89 87

wavesoft@kanirp.com

Pour accompagner son développement et permettre à ses partenaires de bénéficier de cette nouvelle dynamique, WaveSoft a élaboré une nouvelle politique commerciale particulièrement attrayante pour ses partenaires. Partant du constat que la croissance de l'éditeur et de ses partenaires est basée sur la capacité à prendre en charge, ensemble, de nouveaux projets, et de mettre à disposition les ressources nécessaires pour en assurer la réussite, l'éditeur a mis au point un **concept novateur : le cofinancement des ressources**.

« Nous avons toujours travaillé la proximité relationnelle avec nos partenaires et nous avons à cœur de les accompagner au quotidien. Au fil du temps, l'entreprise a grandi, notre offre a mûri, le marché a évolué. Résultat : les projets sont plus nombreux mais s'avèrent parfois difficiles à mener car les ressources formées pour les absorber sont insuffisantes. » commente Philippe Villain, président, fondateur de WaveSoft. « Depuis le début de l'année, nous sommes partis à la rencontre de nos partenaires pour comprendre les raisons de ce manque de ressources. Suite à de nombreux entretiens avec les chefs d'entreprise, nous avons pu en appréhender les tenants et les aboutissants et réfléchir au meilleur moyen de les aider à vaincre cet obstacle. De ces échanges interactifs, est née cette politique originale de cofinancement qui va nous permettre de passer d'une politique de **co-marketing** à une **véritable stratégie de co-développement business**. ».



Dans la pratique, pour alléger l'investissement du partenaire en formation de nouvelles ressources sur la solution WaveSoft, l'entreprise propose une remise attrayante sur une volumétrie quantifiée de licences sur les principales briques de la solution. En contrepartie, le partenaire s'engage à réaliser 10 nouveaux projets par consultant formé dans les 12 mois,

avec des étapes de contrôles intermédiaires et des objectifs à minima par étapes. Grâce à cette tarification préférentielle et aux efforts de WaveSoft pour générer des leads, le partenaire peut signer de nouvelles affaires rapidement et permettre à ses équipes nouvellement formées de mettre en œuvre leurs compétences sur des projets concrets à forte valeur ajoutée.

« Un bon partenariat entre éditeur et intégrateur doit être flexible et évolutif. Il doit permettre à chacun de grandir. Nous nous y attachons au quotidien et restons vigilants sur les besoins de nos partenaires. Nous avons choisi de partager les risques en les cofinçant via un accompagnement stratégique fort. En parallèle, nous avons renforcé nos moyens pour identifier des projets pour nos partenaires grâce à un partenariat avec une société spécialisée dans la détection et la génération de leads, » ajoute Philippe Villain.

Cette politique commerciale est particulièrement novatrice dans le domaine de l'édition logicielle. En effet, elle permet non seulement d'insuffler une nouvelle dynamique au réseau existant, mais également d'attirer de nouveaux intégrateurs qui pourront proposer une alternative logicielle à leur parc de clients et ce, avec un minimum de risques. Elle est basée sur le principe du volontariat et ne remet pas en cause les accords existants. Seuls les partenaires qui s'engagent auprès de WaveSoft à former de nouveaux collaborateurs sur la solution éponyme peuvent bénéficier de ces tarifications préférentielles.

« Présentée pendant l'été à nos partenaires, cette nouvelle politique a été bien perçue par la majorité du réseau et plus particulièrement par les entreprises qui souhaitent renforcer leur croissance. Nos prochaines formations affichent déjà complet et de nouveaux partenaires sont en cours de signature. Notre volonté est de permettre à nos partenaires de développer leur chiffre d'affaires et de prendre des parts de marché sur des secteurs où nous avons un réel savoir-faire, tel que le négoce par exemple. Cette stratégie devrait également nous permettre de soutenir notre croissance régulière depuis notre création et de la faire progresser significativement à l'horizon 2020.» conclut Philippe Villain.

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, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 25 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis de 15 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