

## WaveSoft prolonge son opération Vision 360° et se mobilise pour ses clients en proposant une licence CRM collaborative gratuite et les suivantes à moitié prix.

*WaveSoft dynamise son réseau et soutient ses clients face à la crise sanitaire et économique en mettant à disposition son CRM collaboratif à un tarif ultra compétitif pour les aider à renforcer leur activité et rester performant dans leur relation client.*

Paris, le 26 octobre 2020 – Chez WaveSoft, les dirigeants et les équipes savent combien la gestion de la relation clients est essentielle pour maintenir une activité et la faire perdurer et progresser depuis le confinement. C'est pourquoi, WaveSoft et son réseau de partenaires s'engagent et se mobilisent aux côtés de leurs clients pour les aider à gérer au mieux le contexte économique actuel et leur transformation digitale.

Dans cette perspective, avant même la sortie du confinement WaveSoft, éditeur français de la solution logicielle de gestion éponyme à destination des PME/PMI et des ETI, a initié une campagne de sensibilisation aux bénéfices d'avoir un CRM, performant et collaboratif, pour gérer les clients en période de crise, sur site et en télétravail. Cette opération commerciale dont le but est de soutenir le réseau, permet aux revendeurs d'offrir une première licence CRM à leurs parcs installés et de proposer les postes supplémentaires à moitié prix.

Fort de son succès et pour faire face à la situation actuelle, cette opération a été prolongée jusqu'à la fin de l'année. En effet, bénéficier d'une solution collaborative intégrant un CRM puissant et agile est un avantage concurrentiel pour les PME/PMI et les ETI dans un contexte sanitaire tendu qui génère de nouvelles contraintes organisationnelles de travail et de rentabilité. Dotées de cet outil qui permet de partager en temps réel la bonne donnée à la bonne personne au sein de l'entreprise, de synchroniser ses contacts et agendas avec les outils digitaux et de disposer d'une visibilité immédiate sur l'activité commerciale, les entreprises sont ainsi mieux armées pour garder le contact avec leurs clients et développer des opérations marketing et commerciales performantes et ciblées.

*« La crise a mis en exergue la nécessité d'une part pour les entreprises d'être résolument plus réactives et plus « digitales » en période tendue et d'autre part, d'être capable de déployer un environnement de travail adapté aux nouveaux enjeux du digital. Chez WaveSoft nous avons décidé d'accompagner nos clients et nos partenaires en amont et en aval en accélérant leur transformation collaborative et digitale. Grâce à cette première opération menée en juin dernier, nous avons pu permettre à 15% de nos clients ciblés de s'équiper, contribuant ainsi à soutenir nos clients au quotidien, ce qui est un bon taux de transformation dans le contexte actuel »* 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](mailto:wavesoft@kanirp.com)

