

Création d'un réseau de revendeurs à valeur ajoutée

Avantage Business se structure et recrute des revendeurs à valeur ajoutée

Après le lancement de sa solution de CRM nouvelle génération, 100% web à l'intention des TPE, PME et PMI avant l'été, Avantage Business recrute des revendeurs à valeur ajoutée sur toute la France, structure son offre et met en place une politique de partenariat forte.

Nouvelle étape pour les anciens dirigeants et fondateurs de la société Datapresse, spécialisée dans la veille médias et la conception et la gestion de bases de données presse en ligne, qui après avoir créé Avantage Business et lancé une solution logicielle éponyme, full web à destination des petites entreprises, recrute un réseau de distribution pour se rapprocher des clients finaux.

Forts d'une expérience de développement les fondateurs d'AVANTAGE BUSINESS, convaincus que ce ne sont pas les logiciels de CRM qui permettent aux entreprises de développer leurs ventes, mais bien les équipes commerciales et marketing et la façon dont elles abordent leur métier, ont élaboré une suite logicielle qui permet de faciliter la gestion quotidienne du travail des TPE et donne les moyens aux équipes terrain de passer plus de temps avec leurs clients.

Partant du constat que nombre de revendeurs proposent les mêmes solutions de gestion, souvent des standards du marché comme Sage ou EBP et rendant difficile la différenciation vis-à-vis du client final, Avantage Business propose aux revendeurs de rejoindre son réseau de distribution, afin de leur permettre d'intégrer aisément une solution « best of breed » dans leur offre. Ils peuvent ainsi intégrer la solution AVANTAGE BUSINESS dans une solution métier existante et proposer le logiciel à la vente ou en mode SaaS, voire même d'héberger la solution eux-mêmes et de façon transparente pour l'utilisateur final.

Les revendeurs qui rejoindront le réseau Avantage Business bénéficieront d'une grande souplesse dans le modèle économique grâce à une variété de packs logiciels disponibles en mode licence (achat) pour les revendeurs certifiés ou en mode abonnement (SaaS) pour les revendeurs agréés avec un engagement sur 12 mois.

Le programme de recrutement de revendeurs prévoit deux niveaux d'implication :

- **Les partenaires agréés** qui peuvent revendre les solutions soit en mode licence, soit en abonnement SaaS. Ils bénéficient d'une remise revendeur sur les tarifs publics généralement pratiqués. Ce niveau est accessible après une formation d'une demi-journée, gratuite et réalisée à distance. L'assistance à la vente et le support étant assurés par Avantage Business. Ce niveau de partenariat est plus particulièrement adapté aux revendeurs de proximité qui souhaitent développer rapidement leur CA.
- **Les Partenaires certifiés** qui, après une formation plus poussée, sont autorisés à distribuer les solutions AVANTAGE BUSINESS en mode SaaS et en mode achat de licences. Ils ont accès aux services de développement spécifique et peuvent proposer un premier niveau de support à leurs clients. Ce niveau de partenariat est plus particulièrement adapté aux revendeurs et intégrateurs qui proposent à la vente ou en mode SaaS des solutions métier complémentaires ou des solutions sur mesure qu'ils pourront interfacer.

Les avantages à rejoindre le réseau de revendeurs d'Avantage Business sont nombreux :

- maîtrise du budget selon le choix du mode SaaS ou Achat de licence,
- possibilité d'héberger les données où ils le souhaitent (en fonction du niveau de partenariat),
- solution progressive qui limite les gros investissements pour les clients finaux,
- suite logicielle AVANTAGE BUSINESS accessible à partir de tout type de terminal mobile, aussi bien smartphones que tablettes,
- mode Cloud qui permet un accès sécurisé 24/24 et 7/7 à toutes les données, partout dans le monde,
- mode connecté/déconnecté (synchrone/asynchrone) (fonctionnalité disponible à partir du 1er trimestre 2015)

Une solution A FORTE VALEUR AJOUTÉE !

Revendre des logiciels, c'est bien. Mais générer de la valeur ajoutée grâce à eux c'est encore mieux. Loin de se contenter de prendre uniquement une marge sur la revente des produits AVANTAGE BUSINESS, les revendeurs pourront, grâce au contrat de partenariat, développer de nouveaux services auprès de leurs clients et de nouvelles fonctionnalités directement dans leurs applications existantes.

Ainsi, l'approche d'Avantage Business leur permettra de :

- Vendre de nouvelles fonctionnalités et/ou modules logiciels pour répondre plus vite aux attentes des clients en matière de nouveautés et de fonctionnalités (time to market) en proposant des solutions complémentaires à celles qu'ils utilisent déjà (interfaçage des solutions AVANTAGE BUSINESS avec les grands standards des ERP généralistes et métier)
- Proposer de nouveaux services de proximité à forte valeur ajoutée tels que de la formation, de l'hébergement, du paramétrage, de l'interfaçage avec les solutions existantes et même du développement spécifique
- Enrichir rapidement leurs solutions métier actuelles avec de nouvelles fonctionnalités immédiatement disponibles sous forme de logiciel clé en main, interfaçable avec les grands standards du marché

Rejoindre le réseau AVANTAGE BUSINESS, c'est être 100% gagnant en terme de marge !

Acquérir un client est souvent l'étape la plus difficile pour une entreprise, mais c'est aussi la plus coûteuse. Avec les solutions AVANTAGE BUSINESS, les revendeurs fidélisent leurs clients grâce à :

- Une approche en mode SaaS qui favorise la récurrence des revenus sur plusieurs années,
- L'ouverture des logiciels qui permet d'interfacer les logiciels installés avec la gamme AVANTAGE BUSINESS,
- La flexibilité et la modularité des solutions qui permettent de passer aisément d'une version à l'autre et de vendre de nouveaux utilisateurs et profils,
- L'innovation permanente grâce à des équipes qui travaillent déjà sur de nouveaux modules pour enrichir la suite logicielle actuelle
 - Une gamme très attrayante qui permet de contacter de nouveaux clients et une grande flexibilité dans la tarification proposée.
- Des solutions à partir d'un utilisateur à un tarif attractif (65 euros/mois) grâce au principe du SaaS.
- La possibilité, en devenant Partenaire Certifié, de proposer des packs logiciels à la vente en intégrant l'offre à d'autres solutions et/ou héberger la solution pour vendre des services à valeur ajoutée

Pour en savoir plus et rejoindre les 120 revendeurs qui ont déjà fait le choix d'Avantage Business pendant l'été, le candidat peut contacter le service Partenariat à l'adresse mail : reseau@avantagebusiness.com

A propos d'Avantage Business

AVANTAGE BUSINESS, société française spécialisée dans la veille stratégique depuis 1998, ajoute à son activité l'édition de logiciels d'efficacité commerciale. Issus du métier des relations publiques et des relations presse, ses fondateurs ont aussi voulu mettre à la disposition des services commerciaux leur expérience en matière de veille stratégique et de gestion de fichiers et leur apporter les outils leur permettant de consolider la relation avec leurs clients.

L'idée d'AVANTAGE BUSINESS est donc née d'une volonté : optimiser la gestion des équipes commerciales et le suivi de l'activité, en finir avec les listings, les post-it et les "à-peu-près" ; et d'un besoin : pouvoir compter sur un outil performant, sûr et simple d'utilisation, orienté métier. Conçu sur le terrain, testé grandeur nature, expérimenté avec succès par des gens de métier, les logiciels AVANTAGE BUSINESS ont rapidement fait la preuve de leur efficacité.

Pour plus d'informations : www.avantagebusiness.com

Contact presse :

Véronique PIGOT - Agence Kani RP - Tél. : 33 (1) 49 52 60 64 - Email : avantagebusiness@kanirp.com