

Salon Stratégie Clients : Coheris annoncera les nouvelles versions majeures pour ses produits phares

16-18 Mars 2010

Coheris annoncera les nouvelles versions majeures pour ses produits phares :
Coheris CRM V5 et Coheris Trade V4

Suresnes, le 11 Mars 2010 – Coheris, éditeur de référence sur le marché français du CRM, présentera à l'occasion du salon Stratégie Clients 2010 (stand E13), les nouvelles versions de Coheris CRM, sa suite de CRM généraliste et de Coheris Trade, son progiciel vertical de SFA.

L'offre CRM de Coheris répond aux besoins d'un très large spectre de sociétés en matière de relation client :

- **Coheris CRM**, une suite complète couvrant les processus métier de la plupart des entreprises, en matière de marketing, ventes et service client
- **Coheris Trade**, un progiciel vertical pour la gestion des forces de ventes nomades dans les industries des biens de consommation et de produits (para)pharmaceutiques.

A l'occasion du salon, Coheris annoncera la sortie simultanée de nouvelles versions majeures pour ces deux lignes de produits.

Coheris CRM V5 introduit beaucoup de fonctionnalités "prêtes à l'emploi" accompagnées des nombreuses facilités de paramétrage, ainsi que des nouvelles solutions de mobilité, de CRM Prédicatif et de CRM Social.

De son côté, Coheris Trade V4 apporte beaucoup de nouvelles fonctions métier, une ouverture généralisée facilitant l'intégration et la communication avec d'autres applications, ainsi qu'une ergonomie améliorée.

Au-delà de la présentation de ces nouveautés, dans le cadre des conférences-débats du salon, Coheris proposera quatre témoignages clients et deux ateliers, sur des thèmes tels que le CRM Social ou la connaissance client.

Ateliers :

Mardi 16 mars -12H30

Atelier : Social CRM : Exploitez le canal communautaire et les réseaux sociaux dans votre relation client

Animateurs : Yan SAUNIER, CEO & Co-founder, JeeMeo - Nicolas MILLET, Chef de Produit CRM, Coheris

Jeudi 18 mars -12H30

Atelier : Du Data Mining à l'intelligence client, le CRM prédictif avec Coheris Spad avec l'intervention de Frédéric CHATEAU, Responsable Etudes Data Mining, COHERIS

Conférences thématiques :

Mardi 16 mars -14h15

Conférence : CRM analytique : bienvenue dans l'ère de la «Customer Intelligence» ou connaissance client

avec l'intervention de Nicolas Millet, Chef de Produit Coheris CRM

Mercredi 17 mars -15h45

Conférence : Fidélisation, prospection : les nouvelles perspectives de l'e-mail marketing avec l'intervention du partenaire Coheris : Didier Gaultier - Directeur Général, Epsilon

Jeudi 18 mars - 11h15

Conférence : Personnalisation de la relation client : enfin les vrais outils du one to one
Témoignage Client Coheris : Hervé Hayat – Fnac.com - Directeur des Etudes Marketing

Jeudi 18 mars -15h15

Conférence : Optimiser son centre de contacts : ou comment l'anticipation des demandes clients et l'utilisation de tous les canaux de contacts permettent de délester son centre d'appels et accroître la qualité du service.

Témoignage client Coheris : Odile Salmer – INPI - Responsable INPI Direct / Relation Clients

Retrouvez Coheris à Stratégie Clients - stand E13 / Hall 1 - Parc des Expositions, 1 place de la Porte de Versailles, 75015 Paris, du 16 au 18 Mars 2010.

A propos de Coheris :

Editeur français de référence sur le marché du CRM, Coheris propose deux gammes de solutions dans les domaines complémentaires du CRM et de la Business Intelligence. Avec plus de 1200 références à travers le monde, Coheris s'appuie sur un réseau de partenaires intégrateurs, ainsi que sur ses propres équipes de consultants spécialisés. Coheris est cotée sur Euronext Paris. Plus d'informations sur www.coheris.com