

Communiqué de presse CALINDA SOFTWARE

Sell&Sign, l'outil d'aide à la vente avec Signature Electronique par CALINDA SOFTWARE

CALINDA prolonge son offre de produit collaboratif avec Sell&Sign application disponible sur tablettes et smartphones qui, en plus de faciliter le quotidien des commerciaux permet une traçabilité des contrats signés électroniquement, en toute sécurité avec le traitement collaboratif des transactions en amont et en aval.

« Sell&Sign est la manifestation concrète de la stratégie de Calinda Software, consistant à mettre entre les mains des métiers les technologies les plus avancées de collaboration et de signature électronique, sous une forme si évidente qu'elle en devient invisible pour eux. » explique Alexandre MERMOD, CEO de CALINDA SOFTWARE.

Sell&Sign est d'ores et déjà utilisé sur le terrain par les clients de CALINDA pour signer des centaines de contrats chaque mois.

Dématérialisation de contrat, moins de papier, plus d'efficacité

Tous les contrats seront désormais dématérialisés. Lors des visites chez les clients et les prospects, les commerciaux pourront laisser au placard les nombreux papiers à remplir à la main et les emporter tous dans leur tablette tactile munie de Sell&Sign.

Une manière simple de présenter le produit

Bien plus qu'un simple outil, Sell&Sign permet de présenter l'ensemble des contrats de manière intuitive et conviviale. L'interactivité de l'application met le client en confiance : il a, avec le commercial, le contrôle sur l'intégralité du contrat et ses options.

La signature électronique intégrée à une valeur probante

En partenariat avec CALINDA SOFTWARE, DOCAPOST, filiale du groupe La Poste, garantit la valeur probante du contrat avec ses solutions de signature électronique d'archivage légal intégrées à Sell&Sign.

Le commercial peut démontrer son produit et faire signer directement le contrat final sur l'application.

Accélération et simplification de la gestion administrative

En back office, Sell&Sign permet de gagner du temps dans la gestion des contrats. Une fois que le commercial fait signer ledit contrat à son client, il est directement envoyé au siège pour contre-signature et renvoyé au client, par mail, dans la foulée.

Sell&Sign adapté à différents secteurs d'activité

Cet outil est avant tout destiné à la performance commerciale et répond à un certain nombre de problématiques, dans plusieurs secteurs :

- **Les mutuelles santé** : pour permettre aux commerciaux de se démarquer par leur mode de distribution et ainsi séduire un grand nombre de dirigeants et de salariés.

- **L'immobilier** : pour simplifier la gestion administrative et faciliter le quotidien des agents sur le terrain pour augmenter la capacité de rendez-vous
- **Les laboratoires cosmétiques et pharmaceutiques** : pour dynamiser les accord commerciaux de leurs délégués qui vont à la rencontre des pharmaciens.
- **Toutes les sociétés** qui ont des consultants et/ou des commerciaux sur le terrain et qui ont besoin de présenter, de signer des documents et de les transmettre en temps réel au siège de leur société.

« Lorsque nous avons décidé de créer cet outil de vente, nous étions loin de nous douter de l'enthousiasme que celui-ci susciterait chez les commerciaux sur le terrain, et de l'impact incroyable qu'il aurait sur la rapidité et la fluidité des transactions ! » se félicite Alexandre MERMOD.

Pour en savoir plus sur Sell&Sign :

<http://www.calindasoftware.com/fr/la-signature-electronique-de-calinda-software/>

A propos de CALINDA SOFTWARE : www.calindasoftware.com/fr

Calinda Software propose des solutions logicielles de collaboration professionnelle à haute performance, permettant aux entreprises de saisir les opportunités de l'économie de la connaissance. De la collaboration interne à la collaboration externe, puis à la signature électronique sur tablettes, en ligne ou par e-mail, aucun gisement de productivité ne vous échappera plus.

À propos de DOCAPOST : www.docapost.com

Société du Groupe La Poste regroupant des expertises en solutions documentaires et échanges numériques, DOCAPOST accompagne les entreprises et les institutions dans leur transition numérique et mobile. DOCAPOST propose des solutions sur mesure ou clés en main, allant du conseil à la gestion déléguée de process, en passant par l'échange de données sécurisées, l'archivage électronique, la numérisation, la délivrance et la gestion d'identités numériques. DOCAPOST regroupe 4 600 collaborateurs répartis sur 450 sites en France et a réalisé plus de 450 M€ de chiffres d'affaires en 2014. Docapost est également présente dans de nombreux pays – Etats-Unis, Angleterre, Espagne, Mexique... et propose ainsi, à ses clients, des solutions transfrontalières. L'offre de DOCAPOST est auditée et labellisée par des organismes indépendants pour en garantir la totale fiabilité.

<p>Contact presse : Anne-Laure LAPA Tel : 01 82 52 22 52 Mail : allapa@calindasoftware.com</p>
