

## **DEVENSON et SteelBrick annoncent un partenariat pour la mise en oeuvre de la solution de CPQ de Nouvelle Génération de SteelBrick**

Communiqué de Presse - Paris, le 25 juin 2015

*La solution de CPQ (Configure, Price, Quote pour Configuration, Tarification, Devis) de l'éditeur SteelBrick, gère l'ensemble du cycle de vente et permet aux équipes de vente d'être plus efficaces en se concentrant sur les activités à valeur ajoutée.*

PARIS (25 juin 2015) -- SteelBrick, éditeur de la solution CPQ construite sur la plateforme Salesforce, et DEVENSON, partenaire Certifié Salesforce, annoncent un partenariat pour accompagner les entreprises françaises dans la mise en oeuvre de la solution.

SteelBrick fournit à ses clients une solution complète, rapide et facile à déployer. SteelBrick CPQ simplifie la configuration et assure des propositions commerciales précises. Le déploiement de SteelBrick CPQ permet aux clients d'augmenter la productivité des équipes de vente, d'éliminer les erreurs, d'assurer l'exactitude des prix, de maintenir la conformité et d'améliorer les ventes croisées. Développé et fonctionnant en natif sur la plate-forme Salesforce, SteelBrick CPQ est largement plus facile à déployer et à adopter que des solutions de CPQ traditionnelles. La solution permet aux commerciaux de conclure des affaires plus rapidement sans jamais quitter Salesforce, en gardant automatiquement leurs opportunités et prévisions à jour sans effort.

DEVENSON a récemment déployé SteelBrick CPQ pour SuperSonic Imagine, une entreprise internationale innovante dans le secteur de l'imagerie médicale, basée à Aix-en-Provence. "Nous recherchions une solution pour que nos vendeurs réalisent facilement des devis standardisés en prenant en compte les aspects liés aux contraintes réglementaires du milieu médical et les spécificités des produits que nous commercialisons.", a déclaré Christophe Carvajal, Directeur des Systèmes d'Information de SuperSonic Imagine. Nous avons été convaincus de la souplesse de la solution, de son efficacité et de la rapidité de mise en oeuvre avec l'aide de DEVENSON.

“As a fast-growing, global provider of CPQ solutions, we are delighted to partner with DEVENSON to enable rapid deployment of SteelBrick CPQ to our customers in France,” said Will Wiegler, CMO at SteelBrick. “Together, we will help empower Salesforce users throughout France, helping them to sell more, sell faster and be more productive .”

## À propos de SteelBrick

SteelBrick fournit la solution CPQ - Configure, Price, Quote pour Configuration, Tarification, Devis de nouvelle génération pour la définition d’offres, la configuration de produits, la tarification et la création de devis. SteelBrick CPQ est 5 à 10 fois plus rapide à déployer que les applications de CPQ traditionnelles. La solution est construite à 100% sur la plateforme Salesforce et permet aux équipes de vente de créer des devis précis rapidement et de délivrer des propositions commerciales professionnelles, partout, à tout moment y compris depuis un mobile. SteelBrick compte plus de 200 clients à forte croissance, comme Cloudera, Hootsuite, Marketo, Supersonic Imagine... La société est soutenue par de grands investisseurs comme Salesforce Ventures, Shasta Ventures et Emergence Capital. Pour en savoir plus sur SteelBrick, visitez : [steelbrick.com](http://steelbrick.com)

## A propos de DEVENSON

DEVENSON est une Entreprise de Services Numériques (ESN) spécialiste de la transformation digitale des entreprises et pure player Certifié [salesforce.com](https://www.salesforce.com).

Grâce à un large panel d’expertises en Gestion de la Relation Client, Vente, Marketing et avec notre volonté d’innover, nous concevons des solutions sur-mesure et performantes apportant à nos clients une réelle valeur concurrentielle. Notre ambition est de contribuer à l’optimisation de la performance des différents métiers et d’oeuvrer aux côtés d’entreprises qui ont choisi de se réinventer et de s’ouvrir à de nouvelles opportunités business. Nous participons, chaque jour, au développement, à la performance et à l’efficacité de nos clients, quelque soit leur taille ou leur secteur d’activité.

Nos Consultants certifiés (Sales Cloud, Service Cloud, Marketing Cloud et Pardot) sont formés à chaque mise à jour de Salesforce.com et apportent des réponses adaptées et pertinentes aux contraintes métiers de nos clients. Nos outils et nos méthodes de travail agiles garantissent performance, engagement, disponibilité et réactivité. Pour en savoir plus sur DEVENSON, visitez : [www.devenson.com](http://www.devenson.com).