

DEVENSON devient le 1er Partenaire Certifié SteelBrick en Europe

Le programme de certification SteelBrick assure une expertise de mise en oeuvre de la nouvelle génération de Configuration Tarification Devis (CPQ)

devenson



PARIS et **SAN MATEO, CA** (10 décembre 2015) -- SteelBrick, éditeur de la solution CPQ (Configure, Price, Quote) construite sur la plate-forme Salesforce, annonce que DEVENSON, spécialiste de la transformation digitale des entreprises et Partenaire Gold de Salesforce.com, devient le 1er Partenaire Certifié SteelBrick en Europe.

Pour obtenir le statut de partenaire Certifié, DEVENSON a suivi le programme de formation SteelBrick et a déployé avec succès la solution pour plusieurs de ses clients dont 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.

"Notre partenariat avec SteelBrick permet à nos clients d'augmenter la valeur de leur plateforme Salesforce tout en maximisant leur efficacité" explique Thierry Russo, Directeur Général de DEVENSON. "SteelBrick favorise l'amélioration des processus et aide nos clients à se concentrer sur leurs activités à forte valeur".

"Nous sommes très enthousiaste de l'intensification de nos efforts de partenariat avec DEVENSON", a déclaré Will Wiegler, Directeur Marketing de SteelBrick. "Travailler avec la talentueuse équipe de DEVENSON nous permet de renforcer notre présence sur le marché européen et aidera à fournir des solutions SteelBrick Quote-to-cash de nouvelle génération aux entreprises françaises".

À propos de SteelBrick

La nouvelle génération SteelBrick Quote-to-Cash comprend la Configuration, Tarification, Devis (CPQ) et la facturation, rapides et faciles à déployer. Les applications SaaS SteelBrick sont construites sur la plateforme Salesforce1 et permettent aux équipes de vente de créer des devis précis rapidement, de délivrer des propositions commerciales professionnelles, partout, à tout moment y compris depuis un mobile. La solution SteelBrick Quote-to-Cash permet de générer de manière transparente des contrats et des factures, de collecter des règlements. SteelBrick compte plus de 350 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

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.

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, Pardot, SteelBrick et DocuSign) sont formés à chaque mise à jour des solutions 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.