



Retour d'expérience
Paris, le 24 novembre 2015

ACTITO connecte sa plate-forme de marketing relationnel aux solutions de messaging de CM Telecom

Editeur d'un logiciel de Marketing relationnel, Actito envoie déjà plus d'1 million de message SMS par mois pour ses clients. ACTITO a sollicité CM Telecom pour fournir une solution de connexion directe et stable sur l'ensemble des pays cibles.

Bénéfices client

- Allier une technologie de pointe sur mobile à des canaux plus traditionnels ;
- Fournir une plateforme efficace pour faciliter la relation client ;
- Bénéficier d'une connexion directe et stable sur l'ensemble des pays ciblés ;
- Proposer un service irréprochable et des prix compétitifs.

CM Telecom accompagne les entreprises dans leurs processus métiers fondamentaux tels que l'interaction avec les clients, les campagnes de marketing et le CRM mobile via des services de mobile messaging, d'applications mobiles, de voix et de paiements. CM Telecom est pionnier du mobile messaging et également très actif dans le développement d'apps, dans la sécurité ainsi que dans le push notification et SMS.

ACTITO est une plateforme cloud de marketing relationnel puissante et agile. Elle aide les marques à créer une base de données marketing complète et connectée et à interagir avec chaque client de manière très personnalisée, avec une automatisation progressive des processus marketing selon le ROI et les apprentissages observés. Les méthodes innovantes utilisées par ACTITO offrent aux clients la possibilité d'allier des technologies de pointe sur mobile à des canaux plus traditionnels, comme l'email ou le papier.

Chaque mois, ACTITO envoie des millions de SMS pour ses clients. Ce volume nécessite une plate-forme stable, un service irréprochable ainsi que des prix compétitifs. ACTITO a donc décidé de faire appel à CM Telecom pour l'interconnexion SMS.

« Les messages envoyés par nos clients à leurs clients sont stratégiques, le défi était donc de connecter notre plateforme à un prestataire ayant la couverture opérateur cible et une qualité de service irréprochable. CM nous offre, pour nos messages critiques, des liaisons directes, rapides et stables vers les opérateurs du marché. Nous n'avons pas choisi CM Telecom uniquement pour des raisons budgétaires mais aussi parce qu'ils sont implantés en Belgique et en France. Le niveau de service proposé a conduit à une bonne et étroite relation entre ACTITO et CM Telecom », déclare Marc Désenfant, Directeur d'ACTITO.

Les clients se connectent à ACTITO au travers d'une interface web, ce qui leur permet de configurer et de travailler sur leur propre base de données via le logiciel d'ACTITO. Grâce à la collaboration avec l'outil CM Telecom, les clients peuvent réaliser des opérations de marketing liées aux personnes, aux prospects et aux clients. L'objectif étant de faciliter l'envoi de messages automatisés à leurs clients contenant des informations ciblées, comme des rappels pour des informations sur la marque et des prises de rendez-vous personnalisées.

Jeremy Delrue, country manager de CM Telecom en France témoigne : *« Nous sommes impressionnés par la croissance rapide d'Actito France et fiers de les accompagner dans cette ascension. Au-delà des aspects de performance ou techniques, la réussite de ce partenariat est due aux relations humaines entre nos équipes. Ce nouveau contrat gagné montre que CM Telecom est désormais un acteur en France sur qui l'on peut compter. »*

A propos de CM Telecom :

Fondé en 1999 aux Pays-Bas, et avec plus de 3000 clients à travers le monde, CM Telecom accompagne les entreprises dans leurs processus métiers fondamentaux tels que l'interaction avec les clients, les campagnes de marketing et le CRM mobile via des services de mobile messaging, d'applications mobiles, de voix et de paiements. CM Telecom est pionnier du mobile messaging et également très actif dans le développement d'apps, dans la sécurité ainsi que dans le push notification et SMS.

Contacts presse

Aressy RP

Perrine Soymié

Ligne fixe : 01 85 76 12 07

p.soymie@areddy-rp.com