

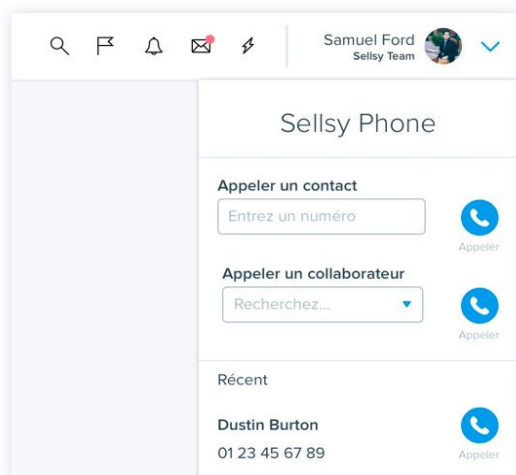


## Keyyo signe un partenariat avec l'éditeur Sellsy

**Paris, le 13 novembre 2017** : Keyyo, opérateur et éditeur de services télécoms de nouvelle génération dédié aux entreprises a été choisi par Sellsy pour compléter son offre cloud tout-en-un permettant de piloter l'ensemble des informations clients (prospection, vente, facturation...).

Ce partenariat permettra aux clients de Sellsy de gérer leurs appels entrants et sortants ou les transferts d'appels, directement depuis leur CRM Sellsy, un vrai gain de temps au quotidien pour leur gestion commerciale.

### Sellsy Phone, point culminant de la gestion client



La solution Sellsy Phone, créée en partenariat avec Keyyo et Sellsy, fait suite à une forte demande des clients de l'éditeur, désireux d'avoir accès à une offre professionnelle évolutive et répondant à tous leurs besoins.

En interconnectant des fonctionnalités de sa téléphonie à la solution de la gestion client de l'éditeur partenaire, Keyyo fournit à Sellsy la brique manquante à son offre tout-en-un et permet ses utilisateurs d'optimiser leurs processus commerciaux et la satisfaction de leurs clients.

La remontée de fiches contacts pendant les appels pour gagner en efficacité, l'émission d'appels directement depuis la fiche client et le transfert d'appel aux collaborateurs sont autant de bénéfices qui permettront aux utilisateurs de gagner du temps au quotidien dans la gestion commerciale et également de perfectionner leur stratégie CRM.

*« Nous sommes fiers de collaborer avec Keyyo, qui est sans doute l'un des meilleurs fournisseurs de téléphonie professionnelle en France. Cette nouvelle offre nous permet d'aller encore plus loin dans la gestion du cycle client ; désormais, tous les outils professionnels nécessaires sont pris en compte pour une expérience complète et fiable. »* assure Alain Mevellec directeur général et co-fondateur de Sellsy.

Philippe Houdouin, Président Directeur Général de Keyyo, déclare : *« En interconnectant la solution éditée par Sellsy à la téléphonie Keyyo, nous proposons à nos clients de gagner en performance et en efficacité grâce à la convergence téléphonie-informatique. Nous sommes fiers de ce partenariat avec un éditeur français qui est un exemple de réussite dans le domaine de l'édition de logiciels dans le cloud. »*

**Prochaine publication** : Chiffre d'affaires 2017 : le jeudi 8 février 2018 avant bourse.

**A PROPOS DE SELLSY**

*Sellys est une solution cloud tout-en-un permettant de piloter l'ensemble des informations clients (prospection, vente, facturation...). A l'aide d'une plateforme unique et responsive, tous les départements d'une même entreprise parviennent à s'organiser et à gagner en performance en bénéficiant d'une vue à 360° sur leurs actions. Sellys s'interconnecte avec de nombreux systèmes externes : sites web, outils marketing, courriers électroniques. Depuis 2009, Sellys compte 3000 clients et plus de 15 000 utilisateurs. [www.bienvenue.sellys.com](http://www.bienvenue.sellys.com)*

**À PROPOS DE KEYYO** - *Keyyo est un opérateur télécom nouvelle génération dédié aux entreprises de croissance. Sur un marché en pleine mutation vers le tout IP et le haut-débit fibre, Keyyo révolutionne la téléphonie en offrant à ses clients des solutions simples, fiables, compétitives, et connectées aux nouveaux usages avec l'ouverture et l'intégration aux applicatifs métiers des entreprises. Editeur de solutions innovantes, Keyyo intègre ses services au coeur du système d'information des entreprises grâce à sa plate-forme technique entièrement maîtrisée en interne.*

**[www.keyyo.com](http://www.keyyo.com)**



**12 500**

entreprises clientes ont rejoint Keyyo depuis 2007



**200 000**

utilisateurs de ses services



**99,99 %**

Taux de disponibilité du service depuis 3 ans



**24,64 M€**

de chiffres d'affaires en 2016