Sellsy et Gocardless partenaires pour une offre commerciale plus complète

mardi 13 juin 2017, par lpe

Sellsy, logiciel en ligne (Saas) français de la gestion des ventes signe un partenariat stratégique avec GoCardless, startup Fintech à très forte croissance, simplifiant et dématérialisant les paiements récurrents par prélèvement automatique.

Le mode SaaS (Software as a Service) en plein boom permet aux entreprises de s'abonner à un logiciel en ligne au lieu de l'acheter et l'installer sur leur propre matériel informatique. Mises à jour automatiques, économies de temps et de maintenance, agilité, et plus : Les avantages sont multiples.
La solution logicielle en ligne Sellsy s'inscrit donc dans cette lignée. Sellsy propose une offre complète & modulable pour aider les entreprises à suivre leur prospection de façon optimale et à piloter l'ensemble de leur cycle client. Les outils Sellsy permettent donc d'augmenter l'efficacité des entreprises de la génération de leads à la fidélisation client en passant par la facturation. Sellsy a retenu et intégré la solution GoCardless pour permettre à ses clients de facilement gérer et optimiser leurs paiements récurrents grâce au prélèvement de manière simple, automatisée et en temps réel.
« *Avec l'intégration de GoCardless, Sellsy offre une nouvelle expérience utilisateur, dispose d'une nouvelle fonctionnalité qui apporte de la valeur aux sociétés qui cherchent en permanence à gagner du temps et à optimiser leur trésorerie* », commente Côme Trémeau, Responsable du projet chez GoCardless.
Qu'est-ce que cela apporte concrètement ? Le bénéfice est triple :
• Les clients de Sellsy n'ont désormais plus besoin de passer par un prestataire externe pour leurs prélèvements puisque les ordres sont centralisés depuis la plateforme Sellsy. Le taux de conversion s'en trouve également amélioré grâce au mandat électronique qui accélère le processus commercial.
• De leur côté, les clients finaux bénéficient d'une meilleure expérience utilisateur puisqu'ils n'ont plus besoin de télécharger, d'imprimer, de remplir, d'affranchir et de poster le mandat de prélèvement qu'ils peuvent simplement remplir en ligne.
• Finalement, l'automatisation complète du prélèvement automatique permet à Sellsy et ses clients de dire adieu aux envois manuels de fichiers excel et autre réconciliations chronophages qui peuvent désormais être gérés depuis une plateforme unique.

« *La trésorerie est le nerf de la guerre de toute entreprise. Nous cherchions le moyen le plus simple et efficace pour nos clients de simplifier et automatiser leur gestion des paiements sans quitter la plateforme Sellsy. Avec ce partenariat, nous permettons à nos clients d'en finir avec les intermédiaires (le recours aux banques), de gagner du temps (moins d'administration), en agilité et d'optimiser la gestion de leurs paiements et trésorerie* », explique Alain Mevellec, CEO et co-fondateur de Sellsy.
A noter que pour toutes entreprises utilisant le prélèvement par un autre intermédiaire, la migration de mandats existants est tout à fait possible et facilitée par la solution GoCardless, en conformité avec la réglementation SEPA.

Un webinar dédié pour expliquer l'intégration et le fonctionnement aura lieu le 22 juin. Voici le lien pour

s’y inscrire : Webinar 22 juin 11h

A propos de Sellsy :
Sellsy est une solution logicielle en ligne complète, intuitive et entièrement modulable. De nombreuses entreprises, de toutes tailles et tous secteurs d’activité, font confiance à Sellsy au quotidien pour suivre leur prospection et piloter l’ensemble du cycle client : vente, facturation, suivi client et marketing. Collaboratif par nature, Sellsy permet aux équipes d’augmenter considérablement leurs performances.
Sellsy, faits et chiffres marquants :
• Créé en 2009 par Alain Mevellec et Frédéric Coulais
• 50 employés basés à La Rochelle et Paris
• 3 000 clients & plus de 15 000 utilisateurs
• 70% de croissance annuelle
• Classée parmi les entreprises ayant la plus forte croissance en Europe (Financial Times - Avril 2017)
• Distinction Champion de la croissance 2017 (Les Echos - Février 2017)

A propos de GoCardless :
GoCardless modernise le prélèvement en proposant une version dématérialisée du mandat SEPA, en automatisant les paiements et en simplifiant la réconciliation comptable. Ce, via une interface en ligne, une API moderne et des intégrations dans différents logiciels de facturation qui facilitent le travail d’implémentation. GoCardless travaille aussi bien avec des startups comme ZenChef, Doctolib, Drivy ou la Fourchette, qu’avec des grandes entreprises, telles EDF, Habitat ou Schneider Electric, qui veulent simplifier leurs prélèvements.
GoCardless, faits et chiffres marquants :
• Créée en 2011 par Hiroki Takeuchi
• 25 millions déjà levés auprès d’investisseurs de renom : Y Combinator, Accel Partners, Balderton et Notion Capital
• GoCardless travaille avec 25 000 entreprises
• 2ème du Deloitte Fast50 UK et 10ème startup européenne à plus forte croissance du Fast 500 EMEA Deloitte.
• Ce sont plus de 2 milliards d’Euros de volume de transactions qui transitent chaque année via GoCardless.