

Vente indirecte : Keyyo part à la conquête de nouveaux partenaires

- Ouverture de l'ensemble du catalogue de solutions
- Mise à disposition du système de digitalisation du parcours client

Keyyo, opérateur de services télécoms de nouvelle génération, annonce le lancement d'une campagne de recrutement de nouveaux partenaires pour renforcer son réseau de vente indirecte qui doit représenter d'ici 3 ans 50 % de son chiffre d'affaires.

Pour adresser un marché français des télécoms d'entreprise en plein bouleversement, Keyyo entend accélérer son déploiement commercial en s'appuyant notamment sur la distribution indirecte, véritable levier de croissance stratégique pour l'opérateur. Keyyo, qui réalise aujourd'hui 20% de son chiffre d'affaires via la vente indirecte, entend conquérir en France une soixantaine de nouveaux partenaires dont une part en mode opérateur.

Dans le cadre de cette stratégie, Keyyo va approcher des partenaires reconnus pour leur expertise et leur proposer un nouveau mode d'accompagnement à haute valeur ajoutée.

Proximité et expertise au service des TPE/PME

Cette nouvelle stratégie d'ouverture va permettre à l'opérateur d'assurer une proximité maximale aux TPE/PME à la recherche de partenaires locaux.

Particulièrement sélectif dans sa recherche de partenaires, Keyyo privilégie des acteurs disposant d'une taille critique, reconnus pour leur expertise en solutions de communication unifiées dédiées aux entreprises de **10 à 500 salariés**. L'opérateur entend ainsi nouer de nouveaux partenariats avec des distributeurs et intégrateurs disposant :

- **de compétences** réseau et/ou logiciel autant que Télécoms ;
- **d'une certification** obtenue auprès d'un constructeur d'IPBX parmi lesquels Aastra, Avencall ou 3CX ,
- **d'une expertise** multi-équipements,
- **d'une équipe** commerciale, technique et support et administration des ventes.

Une nouvelle politique d'accompagnement des partenaires

Pour accélérer le lancement d'offres communes avec ses partenaires, Keyyo a décidé de refondre l'ensemble de sa politique partenariale. Pour la première fois depuis sa création, l'opérateur ouvre l'ensemble de son catalogue de solutions (Fixe-Mobile-Internet) en revente ou en marque blanche y compris les offres de convergence téléphonie /informatique.

Quelque soit le modèle choisi, les partenaires de Keyyo vont avoir accès à l'une des offres les plus complètes et innovantes du marché tout en disposant d'une plateforme technique qui apporte toutes les garanties de fiabilité (redondance de sites et d'équipements).

10 000
entreprises

200 000
utilisateurs

99,99%
de taux de
disponibilité
sur le réseau
Keyyo (2012)

21,4 M€
CA 2013



Innovation pour la téléphonie d'entreprise

Au-delà de l'accompagnement marketing « classique » (Supports d'aide à la vente, plan de formation, certification, Co-marketing, etc), Keyyo met à disposition de ses partenaires, en distribution ou en marque blanche, son système unique de digitalisation du parcours client, leur permettant ainsi de réellement industrialiser leur déploiement.



Eric Thomas, Directeur marketing de Keyyo déclare : *« Le renforcement de notre canal de vente indirecte est une étape-clé de notre développement. Si nous disposons l'une des offres les plus complètes et les plus innovantes du marché des télécoms d'entreprise, nous l'associons aujourd'hui à une approche unique de co-crédation de valeur permettant à nos partenaires d'en tirer les meilleurs profits financiers et commerciaux ».*

À propos de Keyyo

Keyyo est un opérateur de services télécoms de nouvelle génération dédié aux entreprises.

Keyyo révolutionne la téléphonie au service des entreprises en offrant à ses clients, des solutions fiables, compétitives et simples car « tout compris », connectées aux nouveaux usages et augmentées par l'ouverture aux applicatifs métiers, standard ou spécifiques, de ses clients.

Plus de 10 000 entreprises clientes et 200 000 utilisateurs finaux font déjà confiance à Keyyo pour tirer le meilleur parti de la puissance des communications unifiées (convergence téléphonie/informatique), au bénéfice de leur performance et de leur confort.

Grâce à sa plate-forme technique entièrement maîtrisée, Keyyo intègre ses services au coeur du système d'information des entreprises de toute taille et au meilleur prix.

Fort de ses offres forfaitisées, faciles à déployer et ses équipes fortement impliquées dans la satisfaction client, Keyyo se positionne comme le partenaire de référence des entreprises de croissance.

Web: www.keyyo.com Twitter: [@Keyyo_Business](https://twitter.com/Keyyo_Business)

Contact Presse/Médias

Samuel Beaupain

Mail : sbeaupain@capvalue.fr

Tél : 01 80 81 50 05

Por : 06 88 48 48 02