



La Mutuelle Nationale Territoriale choisit la solution de Cameleon Software pour proposer un service de tarification immédiate en ligne

Nouveau succès commercial pour l'éditeur sur le marché de l'assurance

Toulouse, France le 6 Janvier 2011

Cameleon Software (FR0000074247), leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification et génération de devis annonce que la Mutuelle Nationale Territoriale, la première mutuelle de la Fonction Publique Territoriale, qui protège plus de 1 million de personnes en santé et prévoyance, choisit d'équiper ses conseillers avec la solution Cameleon. Le déploiement de Cameleon permet à la MNT d'optimiser et accélérer l'ensemble de ses processus commerciaux : gestion des devis, des relances et des souscriptions de contrats et de répondre mieux et plus vite aux demandes adhérents à travers un portail internet.

Avec Cameleon, la MNT propose aux internautes de bénéficier instantanément de trois propositions de devis ciblées en fonction de leurs besoins et de leur budget. En outre, elle dispose ainsi d'un outil de tarification unique et améliore sa capacité à capter de nouveaux adhérents via internet.

Laurent Adouard, Directeur Général Adjoint en charge du Développement et de la Communication à la MNT explique : « Offrir immédiatement plusieurs options aux internautes pour qu'ils choisissent le produit le plus adapté à leurs attentes, s'affranchir de la complexité des offres pour permettre aux conseillers de recentrer pleinement leur travail sur le service à l'adhérent et optimiser l'utilisation du canal internet étaient des points clés de notre stratégie. En effet, aujourd'hui intégrer internet dans sa stratégie de vente est incontournable ; la MNT avait la volonté de proposer à ces adhérents et prospects une solution innovante et évolutive de tarification en ligne. C'est pourquoi nous avons choisi la solution Cameleon qui est éprouvée dans le secteur de l'assurance. »

« Nous sommes très heureux de compter la MNT parmi nos nouveaux clients. Depuis 3 ans nous enregistrons de nombreux succès dans l'assurance avec des clients comme Gras Savoye, Groupe Agrica, Groupe APICIL, MGET, Réunica, Sud-Ouest Mutualité. Dans ce secteur, une tendance de fond consiste à proposer des garanties adaptées et tarifées en fonction des besoins individuels ; la capacité à faire du « sur mesure » ainsi que de la vente en ligne d'offres très modulaires deviennent déterminantes. Notre solution répond à cette double problématique et est aujourd'hui la solution de référence sur ce marché.

Lorsque l'on sait que dans l'assurance le système d'information est un axe majeur d'efficacité, disposer d'une solution de vente multi-canal qui accélère le cycle devis-souscription, devient tout à fait stratégique. ». souligne Jaques Soumeillan, PDG de Cameleon Software.

A Propos de Cameleon Software

Cameleon Software (auparavant Access Commerce) est le leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification et génération de devis. Ces fonctionnalités permettent aux entreprises d'accélérer le lancement de nouveaux produits et services et d'augmenter leurs volumes de ventes sur l'ensemble des canaux de commercialisation. Avec les solutions de Cameleon Software les équipes marketing réduisent le temps nécessaire au développement et au lancement de nouvelles offres personnalisées alors que les équipes de ventes diminuent le cycle « devis-commande ». En renforçant la collaboration entre ces deux équipes les entreprises réduisent leurs coûts et améliorent ainsi leurs résultats. Cameleon Software s'intègre aux principaux systèmes d'ERP et de CRM comme ceux de Microsoft, Oracle, SAP et Salesforce.com.

Créée en 1987 et cotée à l'Euronext depuis 1999, Cameleon Software possède un portefeuille de clients prestigieux dans les secteurs de l'industrie, de l'assurance, des télécommunications et du « High Tech » parmi lesquels : ATR, Legrand, Philips, Technip , ThyssenKrupp, Groupe APICIL, Gras Savoye, Groupe Agrica, Réunica, Pages Jaunes, SFR et IMS Health.

Pour plus d'information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

A Propos de la solution logicielle Cameleon

La solution logicielle Cameleon aide les entreprises à vendre leurs produits et services personnalisables à travers tous leurs canaux de commercialisation (vente directe, via un réseau de distribution, en ligne, en boutique).

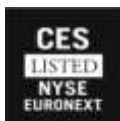
Elle permet d'optimiser :

- la définition et le lancement de nouvelles offres par les équipes marketing,
- la configuration de produits, la tarification et la génération de devis.

Cameleon associe une architecture orientée service (SOA) et les techniques Web 2.0, et offre une performance et une scalabilité qui répond aux besoins des grandes sociétés internationales.

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)5 61 39 78 78, tdebouville@cameleon-software.com
Virginie Dupin, Directeur Marketing, +33 (0)5 61 39 78 78, vdupin@cameleon-software.com



Cameleon est une marque déposée de Cameleon Software. Tous les autres noms de sociétés et de produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Tous droits réservés © 2010 Cameleon Software.