

L'éditeur klood opte pour une distribution 100% indirecte

klood, éditeur de solutions de visioconférence simples et universelles adaptées aux nouveaux usages collaboratifs, fait le choix d'une distribution exclusivement indirecte pour commercialiser ses offres Cloud.

Unique français sur le marché, la startup Klood a su rapidement s'imposer comme un acteur de nouvelle génération répondant parfaitement aux usages émergents en matière de collaboration digitale. Dans ce contexte, klood propose des solutions de visioconférence et de collaboration simples à utiliser et favorisant la productivité des équipes opérationnelles. Délivrées en mode Cloud, les solutions reposent sur des technologies industrielles et s'adressent particulièrement aux PME qui souhaitent accéder à des outils traditionnellement réservés aux grands comptes.

Dans ce contexte, et pour commercialiser à grande échelle ses solutions, klood souhaite recruter des intégrateurs et revendeurs sur toute la France. L'objectif étant de leur permettre d'étoffer leur catalogue de services en l'enrichissant d'une offre de visioconférence et de communication évolutive, simple à utiliser et financièrement compétitive. Les partenaires pourront ainsi répondre à une demande en forte croissance et offrir toujours plus de valeur ajoutée à leurs clients.

De son côté, l'éditeur s'est doté d'un département et d'une organisation commerciale dédiée à la constitution, au développement et à l'animation du réseau de distribution. Cette équipe est notamment en charge de l'évolution de l'ensemble des ressources qui sont mises à la disposition des partenaires : commercial, marketing, formation et supports techniques.

« Après avoir investi fortement pour concevoir une offre industrielle et mis en oeuvre tous les fondamentaux nécessaires pour répondre aux besoins de nos clients, nous ouvrons une nouvelle étape de notre stratégie commerciale et lançons notre campagne nationale de recrutement de partenaires intégrateurs et revendeurs. Nous nous distinguons en proposant une offre conçue pour répondre aux attentes des PME. Nos partenaires vont donc pouvoir rapidement accéder à de nouveaux revenus et renforcer leur avantage concurrentiel sur un marché en très forte croissance. » précise Lionel Couëffé, Directeur commercial et international chez klood.

This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: Klood via GlobeNewswire

HUG#2139005