

Seismic annonce son intégration avec HubSpot et présentera sa nouvelle offre Digital Sales Room lors de la conférence HubSpot Inbound 2021

[Seismic](#), le fournisseur de technologies d'aide à la vente (sales enablement) leader du secteur, annonce aujourd'hui des salles de vente digitales (Digital Sales Rooms), où les vendeurs pourront collaborer avec leurs acheteurs, fournir un contenu hyper pertinent et offrir une expérience client différenciée et personnalisée. Seismic présentera cette nouvelle fonctionnalité cette semaine lors de l'évènement [HubSpot Inbound 2021](#), au cours duquel la société annoncera également son intégration avec HubSpot.

Intégration de Seismic avec HubSpot Sales Hub

L'intégration Seismic avec HubSpot Sales Hub permettra de proposer des recommandations de contenu adaptées et des plans d'action ciblés en s'appuyant sur des données venant de HubSpot et de Seismic. Cela permettra aux équipes de ventes de personnaliser leurs interactions avec leurs clients. **Seismic est la seule plateforme d'aide à la vente à disposer d'une intégration prête à l'emploi pour HubSpot Sales Hub.**

Les participants à HubSpot Inbound peuvent visiter le stand virtuel de Seismic pour en savoir plus sur ce nouveau partenariat ou visiter la page de Seismic sur [la market place de HubSpot](#).

Seismic lance ses Digital Sales Rooms

Désormais disponibles pour les clients Seismic, les Digital Sales Rooms permettent une communication au cours de laquelle vendeurs et acheteurs peuvent commenter, poser des questions et utiliser des réactions de type emoji pour collaborer tout au long d'un cycle de vente et même au-delà. Cette nouvelle fonctionnalité se fonde sur l'ensemble des capacités d'engagement de Seismic, y compris les SMS et les e-mails et permet aux équipes de marketing de planifier les interactions avec les prospects et les clients où qu'ils soient, tout en bénéficiant de l'analyse en continu des contenus les plus pertinents que les vendeurs aiment utiliser pour se différencier de la concurrence.

Le secteur des ventes B2B continue de se complexifier. En moyenne, selon [Forrester](#), on compte 27 échanges entre le vendeur et l'acheteur sur l'ensemble du cycle de ventes, et une décision d'achat est influencée par environ 11 personnes. Les améliorations apportées à la plateforme Seismic visent à aider les vendeurs à accélérer le cycle de vente en dépit de cette complexité. De plus, les équipes go-to-market peuvent continuer d'utiliser ces Digital Sales Rooms au fur et à mesure de l'évolution de la relation avec le client, de l'intégration à la gestion continue du compte, en conservant toutes les informations sur les personnes, le contenu et le contexte dans un même endroit.

« La prochaine vague dans le secteur du sales enablement inclura la mise en relation avec les acheteurs où, quand et comme ils le veulent ainsi que la fourniture d'expériences immersives et personnalisées. Les salles de vente numériques seront un élément clé de cette promesse en offrant un accès facile aux informations pertinentes à un seul endroit », a déclaré Doug Winter, cofondateur et PDG de Seismic. « La plateforme d'aide à la vente de Seismic permet aux vendeurs de contacter les acheteurs de manière efficace, au bon moment et au bon endroit, sur tous les canaux, des réseaux sociaux aux e-mails, en passant par les SMS ou le contenu interactif et maintenant la possibilité de collaborer dans des Digital Sales Rooms. »

Témoignage client

« Les nouvelles Digital Sales Rooms de Seismic font le lien entre nos équipes et nos clients », a déclaré Matt Bennett, Director of Revenue Acceleration de PROS. « C'est un moyen très efficace et innovant de développer les interactions tout au long du cycle d'achat à partir d'un emplacement central, et de se démarquer auprès des clients. »

La Seismic Fall 2021 release fait suite à [l'acquisition de Lessonly](#), la solution de formation et de coaching désormais disponible sous le nom de Lessonly by Seismic. L'acquisition apporte des capacités de formation et de coaching natives à Seismic, offrant ainsi la plateforme d'aide à la vente la plus complète et la plus puissante du marché.

Pour en savoir plus sur la version d'automne (Fall 2021) de Seismic, consultez notre [blog](#).

À propos de Seismic

Seismic est la solution de Marketing et de Sales Enablement leader sur le marché, permettant d'aligner les équipes Go-to-market et de leur donner les moyens d'offrir des expériences client engageantes et sources de croissance. La Storytelling Platform™ de Seismic permet aux spécialistes du marketing d'orchestrer la distribution de contenu à travers tous les canaux, et aux commerciaux d'interagir avec les acheteurs potentiels à chaque étape de leur parcours. Plus de 700 entreprises dont IBM et American Express ont choisi la plateforme de Sales Enablement de Seismic. La Seismic Storytelling Platform™ s'intègre avec des applications critiques d'entreprise comme Microsoft, Salesforce, Google et Adobe. Seismic est basé à San Diego et dispose de bureaux en Amérique du Nord, en Europe et en Australie.

Pour découvrir comment les entreprises de votre secteur utilisent Seismic, veuillez consulter le site [seismic.com/fr/](https://www.seismic.com/fr/) ou nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#) et [Instagram](#).



Consultez la version source sur [businesswire.com](https://www.businesswire.com/news/home/20211013005273/fr/) : <https://www.businesswire.com/news/home/20211013005273/fr/>