

WaveSoft de retour sur IT Partners



8 et 9 mars 2017 – Stand H34

Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions.

L'année 2016 s'inscrit dans la continuité pour WaveSoft qui affiche une stabilité et une pérennité certaines avec ses 13 ans de croissance ininterrompue et un parc de 22 000 utilisateurs.

En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié

de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées

. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée.

« Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes »

, explique le PDG, Philippe Villain.

Une nouvelle version présentée sur le salon : la V20

L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts

fonctionnels, sur les modules principaux de la suite : Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production.

Retrouvez WaveSoft sur le salon IT Partners les 8 et 9 mars 2017 à Disneyland Paris !

La 12ème édition du salon IT Partners sera donc l'occasion de lancer la campagne de recrutement de nouveaux revendeurs pour cette nouvelle année 2017. L'équipe commerciale WaveSoft vous donne rendez-vous sur le stand H34 pour échanger et assister à des présentations des différents modules.

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. L'offre est découpée en trois éditions : Standard, Professionnelle et Entreprise. Chacune d'elle répond à un positionnement sur le marché en termes de prix et de fonctionnalités. WaveSoft dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

Contact presse :

Agence C3M – Tél : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard, michelle@agence-c3m.com

This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX 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: AGENCE C3M via GlobeNewswire

HUG#2080395