



Sales, Meetings, Phone, Payments : **Brevo complète sa solution CRM pour des expériences d'achat fluides**

De nouvelles fonctionnalités de vente, de planification de rendez-vous, d'appels professionnels et de paiement pour optimiser les interactions avec les clients

Paris, le 6 septembre 2023 - Brevo (ex-Sendinblue) continue d'enrichir sa suite CRM et dévoile aujourd'hui la version Pro de ses solutions de Ventes, Meetings, Phone et Payments. Ainsi, en complément de sa Plateforme Marketing (création et diffusion de campagnes marketing sur n'importe quel canal), Brevo permet désormais aux petites et moyennes entreprises d'offrir des interactions plus efficaces avec leurs clients, à grande échelle.

La nouvelle série de solutions "Sales" de Brevo permet aux entreprises de fluidifier leur parcours de vente et d'améliorer l'expérience client grâce à une série de nouveaux outils très concrets :

- [Ventes](#) : un tableau de bord centralisé pour gérer le pipeline de ventes : gestion des opportunités, assignation des tâches aux agents, enrichissement et scoring des contacts, historique des interactions passées, inbox partagée et outils de reporting avancés.
- [Meetings](#) : cette fonctionnalité simplifie la vie des entreprises en permettant aux clients de réserver facilement un rendez-vous par téléphone ou en visioconférence avec l'entreprise, grâce à une page personnalisable de réservation de créneaux (sur Brevo ou via des intégrations de Google Meet et Zoom).
- [Phone](#) : grâce à un numéro unique basé sur le cloud et utilisable depuis n'importe quel téléphone mobile ou de bureau, cette fonctionnalité permet aux entreprises de joindre où d'être joint facilement par leurs clients, mais aussi d'accéder aux statistiques des appels ou encore enregistrer les appels, les transcrire et créer des messages vocaux.
- [Payments](#) : cette dernière solution permet aux entreprises d'encaisser des paiements par le biais d'un lien unique de paiement partageable par SMS, e-mail, sur le site web ou via les réseaux sociaux.

Grâce aux différentes solutions de ventes de Brevo, les entreprises peuvent ainsi rationaliser et accélérer leur cycle de vente : de la capture des prospects à l'organisation des appels commerciaux en passant par la collecte des paiements.

"Nos entreprises clientes cherchent en permanence à optimiser leur tunnel de vente et à créer une proximité avec leurs clients. C'est un élément clé dans le parcours client et c'est un réel facteur de croissance et de différenciation par rapport à la concurrence. ,

Brevo

indique **Armand Thiberge, fondateur et CEO de Brevo**. *"Ces nouvelles fonctionnalités sont en gestation depuis longtemps chez Brevo, notamment depuis notre rachat des meilleures technos du marché dans ce domaine. Aujourd'hui nous sommes très fiers de proposer cette nouvelle offre à nos clients et de continuer à rendre simple l'accès à des outils aussi essentiels."*

La suite CRM de Brevo se caractérise par une interface facile à utiliser, des rapports de campagnes détaillés et des éditeurs drag & drop, rendant ces dernières solutions de vente et de marketing accessibles à tous, indépendamment de l'expertise technique de chacun. Le modèle de tarification unique et flexible de Brevo permet aux entreprises d'exploiter des capacités de vente et d'automatisation performantes sans craindre les seuils de contact ou l'augmentation des frais au fur et à mesure de leur croissance. En outre, Brevo offre un service client disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, en six langues, pour le web, les réseaux sociaux et l'e-mailing, avec une assistance téléphonique disponible pour les clients Brevo Premium.

Les solutions de vente de Brevo sont disponibles dès à présent :

- Sales Pro Plan : 9 € par utilisateur et par mois - disponible dans le monde entier
- Meetings: Gratuit avec n'importe quel plan Brevo - disponible dans le monde entier
- Phone Pro Plan : 19 € par utilisateur et par mois - disponible dans le monde entier
- Payments : Gratuit pour tout encaissement. 1% de frais pour les virements bancaires sortants - disponible en France uniquement

Pour en savoir plus, consultez le site www.brevo.com/fr/sales-launch/.

A propos de Brevo

Brevo, ex-Sendinblue, est la première suite de gestion de la relation client (CRM) conçue pour construire et développer des relations clients à grande échelle et dans un monde numérique en constante évolution. Avec Brevo, les entreprises disposent d'une approche unifiée du parcours client. Au moyen d'une plateforme facile à utiliser, elles peuvent développer leur activité grâce à des outils de marketing et de vente intuitifs tels que l'automatisation, les campagnes de marketing par e-mail, SMS, WhatsApp, Chat, et bien plus encore. Aujourd'hui, plus de 500 000 entreprises dans 180 pays, dont Sodexo, Louis Vuitton, Carrefour, Décathlon et L'oréal, font confiance à la technologie fiable de Brevo et à ses 75 intégrations pour offrir une expérience client inégalée, réduire les coûts et stimuler les ventes via une seule suite CRM. Brevo a atteint le statut convoité de Centaure, atteignant 100 millions de dollars de chiffre d'affaires en janvier 2023, et compte plus de 800 employés dans le monde. Ses opérations mondiales sont basées à Paris. Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.brevo.com.