

Paris, le 3 février 2015

Mots-clés : SALON / VENTE INDIRECTE / LOGICIEL LIBRE

## Contacts Presse

Agence C3M  
Tél. : 01 47 34 01 15Michelle AMIARD  
michelle@agence-C3M.comKarine RAU  
karine@agence-C3M.com

## Avencall fait coup double sur le salon ITPartners Stand N° J44 - 3 & 4 février 2015 - Disneyland

▪ En collaboration avec ses partenaires techniques Snom et Bluemind, Avencall revient sur le salon ITPartners. ▪ Ce salon marque un rendez-vous essentiel de début d'année pour présenter son nouveau programme partenaires, ses ambitions 2015, et renforcer sa présence régionale.

### Rendez-vous stand J44

Avencall a négocié pour 2015 avec son fournisseur Snom un programme VIP pour ses distributeurs. Remises arrière sur les volumes de ventes annuels, actions de co-marketing à budget partagé, challenges pour récompenser les ingénieurs commerciaux, kits de documentation et de PLV, équipements showroom et prêts produits, seront systématisés. Avencall expose aussi sur son stand la nouvelle gamme DECT du constructeur de téléphones IP, une gamme composée de bases multicellulaires, téléphones portables et de bureau totalement compatible avec la solution XiVO.



Bluemind, éditeur de messagerie collaborative Open Source, s'affiche également aux côtés de Avencall, deux ans et demi après le démarrage des travaux de co-développement qui ont permis de connecter XiVO à Bluemind et de mettre à disposition des fonctionnalités enrichies de travail collaboratif.



L'ensemble des nouveautés sera présenté pendant les 2 jours du salon avec une démonstration continue de la solution.

### Une année 2014 soutenue par la bonne tenue de la vente indirecte

Avec une croissance de la vente indirecte de 64% en 2014, Avencall a réussi en 2 ans à faire basculer son approche commerciale : l'éditeur a focalisé ses efforts marketing vers ses partenaires intégrateurs en régions, pour capter la clientèle des PME françaises portées par le programme de Transition Numérique, ou celle des établissements publics adeptes du Logiciel Libre.

« En janvier 2015, Avencall affiche un réseau de 60 partenaires que nous avons certifié et que nous soutenons autant techniquement que commercialement. Snom ou Bluemind avec qui nous avons des accords solides, ont su

*nous accompagner dans le développement de notre réseau de partenaires », explique Paulo FERREIRA LOPES, Directeur des Ventes Indirectes de Avencall.*

## Une refonte de l'organisation commerciale

Avencall ouvre, à partir du 2 février 2015, une nouvelle agence dans l'Est, à la périphérie de Strasbourg, et recrute pour mettre à sa tête un Responsable Régional Partenaires.

En outre, Avencall a redécoupé son territoire en 5 régions, le Nord-Est, l'Île de France-Centre, l'Ouest, le Sud Ouest et le Rhône-Alpes-Sud Est, pour dédier exclusivement sur l'accompagnement de ses partenaires, des responsables de proximité.

En tant que 1<sup>er</sup> éditeur français d'une solution de téléphonie Open Source, Avencall concourt cette année et pour la première fois, dans deux catégories des Trophées de la Distribution, pour le « Meilleur Produit » et la « Meilleure Politique de Vente Indirecte ».



### A propos d'Avencall

Avec une croissance à deux chiffres depuis cinq ans, Avencall est le leader français des communications unifiées open source. Avencall édite XIVO, la première solution d'entreprise basée sur Asterisk en Europe. La complémentarité des équipes et du management, associée à un projet d'entreprise partagé, permettent à Avencall d'avoir un positionnement unique sur le marché de la téléphonie, des communications unifiées d'entreprise et du centre de contacts. Composée de 60 spécialistes passionnés par leur métier, Avencall garantit à ses clients et partenaires fiabilité, expertise et accompagnement. Sa couverture nationale (Paris, Lyon, Toulouse, Rennes, Aix-en-Provence et nouvellement Strasbourg) et internationale (Québec, Singapour) lui permet d'offrir à ses 500 clients et 60 partenaires distributeurs une proximité essentielle. Pour en savoir plus : [www.avencall.com](http://www.avencall.com)