

## snapADDY et ADITO concluent un partenariat technologique

31 janvier 2022

**Wurtzbourg, Allemagne – Le fournisseur allemand de technologies ADITO a conclu un partenariat technologique avec la société informatique snapADDY. Dans le cadre de cette coopération, la technologie snapADDY sera intégrée directement dans le système CRM de la société ADITO. Cette première étape permettra aux clients d'ADITO d'enregistrer plus rapidement les coordonnées professionnelles à l'avenir.**

Au début de l'année, les deux sociétés allemandes ADITO et snapADDY ont conclu un partenariat. À cette fin, les technologies de snapADDY ont été intégrées en standard dans le système CRM d'ADITO. Ainsi, les clients d'ADITO qui utilisent le cloud bénéficieront à l'avenir d'une capture de coordonnées plus rapide et d'un effort manuel moindre sans coûts supplémentaires.

La capture agile et complète des contacts et des leads dans le CRM est cruciale pour le succès des équipes de marketing et commerciales. De même, la qualité des données CRM doit être élevée. Le fait que les coordonnées deviennent progressivement obsolètes entraîne des coûts élevés pour les entreprises. ADITO et snapADDY veulent répondre à ce défi à travers leur partenariat : une solution CRM flexible et innovante avec des fonctionnalités permettant de gagner du temps pour la capture et la maintenance des coordonnées.

Basé sur une excellente reconnaissance des coordonnées, snapADDY offre aux clients d'ADITO des solutions intelligentes à travers la recherche des informations sur l'entreprise, la numérisation des cartes de visite et la lecture des signatures de courriel. Il n'est pas nécessaire de changer de système grâce à une intégration complète. À l'avenir, d'autres interfaces seront utilisées pour transférer des informations spécifiques des réseaux sociaux professionnels vers le CRM, y compris la mise à jour automatique des coordonnées existantes.

Contrairement aux interfaces classiques de snapADDY avec des systèmes CRM tels que Salesforce ou Microsoft Dynamics, le partenariat avec ADITO se caractérise par une intégration totale. « Ce qui est intéressant dans notre partenariat, c'est l'intégration directe de snapADDY dans ADITO », explique Florian Lang, Product Owner Contact Management chez ADITO, « ce qui signifie que l'utilisateur reste directement dans l'interface ADITO et peut utiliser les fonctionnalités de snapADDY sans changer de système. Cela permet à nos clients de gagner du temps, mais aussi d'économiser des coûts de licence ou des contrats supplémentaires. » A partir de mars 2022, ADITO offrira les nouvelles fonctionnalités à ses clients cloud avec la mise à jour de la version. Il n'y aura pas de frais supplémentaires.

## Des synergies technologiques made in Germany

Les deux sociétés ont délibérément choisi un partenaire allemand. D'une part, pour renforcer la position économique de l'Allemagne. D'autre part, pour assurer le respect des réglementations allemandes en matière de protection et de sécurité des données. Jochen Seelig, PDG de snapADDY GmbH, exprime sa satisfaction : « Nous sommes heureux qu'ADITO ait choisi notre service de reconnaissance de coordonnées, qui s'est avéré être le meilleur au monde. La mise en œuvre de nos services permettra d'améliorer considérablement la qualité des données. »

## snapADDY supprime les processus manuels et longs de marketing et de vente

snapADDY est l'un des principaux fournisseurs informatiques dans le domaine de la capture automatique de contacts. Grâce à l'intelligence artificielle, snapADDY DataQuality reconnaît les coordonnées provenant d'une grande variété de sources pour trouver rapidement les bons contacts et combler les lacunes du CRM.

En outre, snapADDY soutient les activités commerciales et les salons avec l'application VisitReport. En fonction des besoins individuels, l'application numérise la capture de leads dans son intégralité, par exemple au moyen de comptes rendus numériques : des coordonnées ou notes au suivi et enfin vers le système CRM. Le snapADDY CardScanner numérise gratuitement les cartes de visite avec le meilleur taux de reconnaissance au monde.

Fondée en 2015 sous forme de start-up, l'entreprise emploie aujourd'hui plus de 60 personnes en Allemagne et en France et poursuit son expansion internationale. Sa clientèle compte plus de 1 500 entreprises, dont plusieurs sociétés renommées cotées au DAX.

## Plus d'orientation client grâce au partenariat

Avec les solutions innovantes snapADDY, ADITO élargit sa gamme de services pour ses clients et utilisateurs. ADITO est l'un des fabricants les plus importants et les plus flexibles de logiciels de gestion de la relation client et de logiciels commerciaux. La solution personnalisable d'ADITO est une plateforme de marketing, de vente et de service. Grâce à 30 ans d'expérience en matière de projets et à une connaissance approfondie du secteur, le taux de mise en œuvre d'ADITO est de 100 %. Parmi ses 800 clients figurent Hama GmbH & Co KG, Dachser SE, Ravensburger Buch- und Spieleverlag et Volkswagen OTLG.

En savoir plus sur [www.adito.de](http://www.adito.de) et [www.snapaddy.com](http://www.snapaddy.com)