

Vodeclic

COMMUNIQUE DE PRESSE

Vodeclic investit sur l'éco-système Salesforce en proposant ses formations sur Sales Cloud® et Salesforce Chatter®

Venez rencontrer Vodeclic à la conférence LeWeb'14 du 9 au 11 décembre 2014

Paris, le 5 décembre 2014 – Vodeclic, la nouvelle génération d'e-learning dans le Cloud, lance ses formations sur Sales Cloud® et Salesforce Chatter®.

Salesforce a réussi en quelques années à imposer le standard Cloud dans le monde des CRM. Ces outils étant devenus banalisés, ils font maintenant partie des outils de bureautique standard des équipes Ventes & Marketing des entreprises.

« Avec ces formations, Salesforce rejoint le groupe des éditeurs majeurs tels que Microsoft, Apple, Adobe ou Google, déjà représentés au sein de notre catalogue de plus de 21 000 formations sur plus de 250 logiciels et apps. » explique Xavier Sillon, cofondateur et Président de Vodeclic.

Les formations Vodeclic sur Sales Cloud enrichissent ainsi la section CRM de son catalogue proposant déjà des formations sur Microsoft Dynamics, le concurrent direct de Sales Cloud. Ses formations sur les CRM permettent à Vodeclic de lui ouvrir de nouvelles opportunités commerciales auprès des responsables Marketing et Ventes des entreprises.

Mais Vodeclic ne s'arrête pas au CRM de Salesforce, et propose également ses formations sur Salesforce Chatter, le réseau social d'entreprise de l'éditeur. *« Chatter est un RSE qui, par principe, s'adresse à tous les salariés d'une entreprise. C'est donc un outil de bureautique à l'instar d'un Microsoft Office ! Quoi de plus légitime pour Vodeclic que de proposer des formations sur Chatter afin d'aider les entreprises à réussir leur transformation digitale et à rendre plus performant leurs salariés »* ajoute Xavier Sillon.

L'enrichissement du catalogue de formations s'accompagne également d'outils d'intégration dédiés aux technologies Salesforce. Ainsi, les utilisateurs pourront s'authentifier sur la plateforme Vodeclic avec leurs identifiants Salesforce, et ainsi accéder directement aux modules de formation depuis leur CRM ou leur réseau social d'entreprise.

« Nos investissements sur Salesforce illustrent parfaitement notre stratégie : 1- Proposer un catalogue de formations le plus large possible et sur les technologies les plus utilisées, 2- Améliorer notre solution pour la rendre accessible le plus rapidement et simplement possible partout dans le monde, 3- Offrir aux entreprises la meilleure solution en ligne de formation et de développement des compétences digitales » conclut Xavier Sillon.

Au-delà de l'enrichissement de son catalogue de 21 000 modules de formation en 6 langues, cette annonce exprime l'ambition de Vodeclic de s'imposer comme le leader en Europe de la formation en ligne sur les nouvelles technologies.

A propos de Vodeclic :

Vodeclic représente la nouvelle génération du e-learning bureautique dans le Cloud.

La solution Vodeclic, avec un catalogue de 21 000 formations – 1 000 nouvelles par mois - en 6 langues (français, anglais, portugais, espagnol, mandarin et allemand), promet aux 2 milliards d'utilisateurs connectés dans le monde d'augmenter leurs performances bureautiques, internet et collaboratives. La

solution comprend des formations exclusives et des services pédagogiques pour les utilisateurs, ainsi que des outils de reporting et d'intégration pour les entreprises.

Vodeclit est présente en France (siège social) et aux Etats-Unis, où la société a ouvert une première filiale à New-York en avril 2014. Vodeclit réalise un chiffre d'affaires de 1,4 M€ en 2013 (+67%), et compte 26 salariés de 7 nationalités différentes.

Contacts Presse

Vodeclit

Xavier Sillon - Président
Tél : 06 21 47 14 58
xavier.sillon@vodeclit.com

VP Communication

Véronique Pouzeratte - Attachée de presse
Tél : 06 81 29 81 90
vpouzeratte@vp-communication.com