

IKO System lève 2,5m€ pour automatiser la prospection commerciale B2B

Paris, France – 22/02/2016. IKO System édite une plateforme Saas d'analyse prédictive permettant aux entreprises B2B d'identifier leurs futurs clients et d'automatiser la prospection commerciale. La société a finalisé un tour de table de 2,5m€ auprès de Naxicap Partners, 3T Capital et Bpifrance, pour accélérer son développement Européen.

Depuis 2011, IKO System accompagne ses clients B2B dans l'optimisation et l'industrialisation de leur prospection commerciale. La plateforme IKO System répond aux deux problématiques de la prospection B2B - générer des prospects qualifiés et automatiser la prise de rendez-vous avec les décideurs. Les commerciaux s'affranchissent ainsi des recherches fastidieuses de prospects et des appels téléphoniques pour contacter les interlocuteurs qu'ils ciblent.

IKO System compte parmi ses 200 clients des leaders mondiaux (Oracle, Adobe, HP, Infor) et des PME en forte croissance (Marketo, Talend, TIBCO, Augure, AT Internet, Tidemark) reconnues pour la qualité et la performance de leurs équipes commerciales.

« Tidemark Europe a mis IKO au cœur de son dispositif de lead generation. Notre flux de leads entrants a significativement augmenté par la mise en place de leur plateforme. Nous avons pu prendre des rendez-vous qualifiés avec l'auditoire que nous avons ciblé. » Jérôme Lefebvre, Vice-President EMEA, Tidemark

Benoit Gourdon, co-fondateur de Neolane et actuellement CEO de TellMePlus, participe à ce tour de table et apporte toute son expérience aux fondateurs, en tant que membre du Conseil d'Administration d'IKO System.

« Les équipes marketing contribuent jusqu'à 40 % du besoin en leads de leur force de vente. Les commerciaux doivent donc, en parallèle, s'organiser pour prospecter et générer les 60 % de leads qui leur permettront d'atteindre leurs objectifs. En implémentant IKO System, nos clients apportent à leurs équipes commerciales un moyen de structurer et d'automatiser leur prospection pour générer 5 fois plus de RDV. » précise Marc Rouvier, CEO et co-fondateur d'IKO System.

« En plus de résultats concrets - de nouveaux rendez vous clients - IKO System apporte aux dirigeants de la visibilité pour l'atteinte de leurs objectifs de croissance. » complète Antoine Le Masson, chez Naxicap Partners.

Nommé Cool Vendor 2015, par le Gartner, dans le domaine du *Predictive Analytics for B2B Sales & Marketing*, IKO System va, au travers de cette levée de fonds, renforcer ses positions en Europe et accélérer son développement international.

« Grâce à cette levée de fonds, à la qualité de nos produits et de nos équipes, nous allons doubler les effectifs en 2016 afin de continuer à innover et accompagner nos clients dans la mise en œuvre de leur mécanique de croissance. » ajoute Marc Rouvier.

À propos d'IKO System

IKO System édite la première plateforme d'analyse prédictive en Europe pour générer des leads B2B et automatiser la prospection commerciale.

IKO construit le profil du « client idéal » en analysant l'environnement commercial de ses clients avec plus de 100 000 sources d'informations publiques et privées (actualités, blogs, réseaux sociaux, web public, etc.). IKO System s'appuie sur une base de 160 millions de sociétés pour proposer un flux continu de prospects ayant la plus forte probabilité de devenir client. Les commerciaux peuvent ensuite construire des scénarios d'engagement pour assurer un volume continu de nouveaux rendez-vous.

IKO System s'engage auprès de ses clients à apporter une mécanique d'acquisition clients pour satisfaire aux objectifs de croissance.

Plus d'informations sur : www.iko-system.fr

A propos de Naxicap Partners

Acteur de référence du capital investissement en France, NAXICAP Partners dispose de 2 milliards d'euros de capitaux sous gestion. Investisseur impliqué et responsable, NAXICAP Partners construit aux côtés des entrepreneurs avec lesquels il s'associe, un partenariat solide et constructif pour la réussite de leur projet. Filiale de Natixis, la société est organisée en 3 équipes : Innovation & Croissance, Small Caps et Mid Caps qui regroupent 37 professionnels de l'investissement sur 5 bureaux implantés en France : Paris, Lyon, Toulouse, Strasbourg et Nantes.

Pour plus d'informations : www.naxicap.fr

À propos de TELECOM TECHNOLOGIES TRANSFERT (3T Capital)

3T Capital est une société de capital risque indépendante, partenaire de l'Institut Mines-Télécom, spécialisée dans le financement du transfert de technologies et le lancement d'entreprises innovantes du secteur des technologies de l'information et de la communication, dès leurs phases d'amorçage et de démarrage. Ses principaux actionnaires sont le Fonds Européen d'Investissement, au travers du programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité de l'Union Européenne, CDC Entreprises dans le cadre du programme FSI France Investissement, et l'Institut Mines-Télécom. 3T est dirigé par des entrepreneurs expérimentés ayant personnellement créé, développé et vendu avec succès des entreprises technologiques

Pour plus d'informations : www.3tcapital.com

Contact Presse :

Robin Nichols

Marketing Consultant

+ 33 (0)1 80 89 53 93

Robin@iko-system.com

IKO SYSTEM | 20 rue du Sentier 75002 Paris | France

