

Pour la première fois en France Revendreducloud.com V2 Introduit le rating B2B dans l'informatique !

Après un premier galop d'essai réussi lors des 18 derniers mois ayant permis d'installer la marque www.revendreducloud.com dans le secteur de l'informatique et de créer une première communauté autour de Fournisseurs/Partenaires Cloud, la société a décidé d'accélérer fortement son développement. Elle lance une toute nouvelle plate-forme enrichie de nombreuses fonctionnalités dont pour la première fois en France le rating B2B et prévoit une levée de fonds dès le mois d'octobre.

Une nouvelle génération de plate-forme de mise en relation qualifiée et de gestion des relations Fournisseurs/Revendeurs

Issu d'un programme de R&D en partenariat avec Microsoft et Oséo, s'inspirant de plates-formes Internet B2C telles que Tripadvisor, Meetic ou encore Voyageprivé, Revendreducloud.com lance sa nouvelle plate-forme. Cette dernière intègre très nombreuses fonctionnalités qui vont changer les relations au sein de l'informatique en France, comme par exemple :

- le rating qui permet aux fournisseurs et revendeurs Cloud de s'évaluer mutuellement tout au long de leur cycle de vie business, en phase de négociation partenariale, en phase avant-vente et en phase de livraison vers le client final. L'évaluation repose sur une trentaine de critères dont la ponctualité, la flexibilité, la fiabilité, la qualité de l'information, etc. Elle est ensuite partagée auprès de l'ensemble de la communauté. Revendreducloud.com amorce là une révolution, enclenche une étape nouvelle dans la gestion des relations entre fournisseurs, partenaires et revendeurs qui pourrait constituer un nouveau modèle pour le marché français.
- Un système d'alerte intelligent qui déclenche une notification automatique auprès des revendeurs et qui combine la fonction de matching positif (comparaison du profil recherché et celui de partenaire) et de catégories prioritaires déclarées par le revendeur. Le partenaire reçoit ainsi des alertes très personnalisées
- La possibilité pour le fournisseur Cloud d'associer un profil de partenaire recherché pour chaque solution qu'il aura référencée
- La possibilité pour le partenaire de générer des bons de commande pré-remplis à partir de son tableau de bord personnel à destination de ses fournisseurs

A nouvelle plate-forme, nouveau design, Revendreducloud.com renouvelle sa charte graphique basée sur le bleu, couleur associée au Cloud computing et une nouvelle ergonomie.

Côté technologie, le système repose sur la plate-forme PaaS de Microsoft, Windows Azure, et est basé sur des composants technologiques en ligne de base de données (SQL Database), de workflow (Windows Workflow Foundation) et de gestion des contenus (Drupal).

« S'il était évident que Revendredcloud.com s'oriente vers une solution d'hébergement Cloud, nous sommes très heureux que le choix se soit porté sur Windows Azure. L'écosystème du Cloud, partenaires et fournisseurs, ne cesse de croître. La plateforme de mise en relation va pouvoir tirer pleinement profit de l'agilité et de la stabilité de notre offre Cloud. » précise Julien Lesaichere, Directeur Windows Azure, Microsoft France.

Réunir 5000 partenaires français en 2017 !

Cette toute nouvelle plate-forme s'accompagne d'un plan de développement ambitieux sur 5 ans, avec l'objectif de rassembler plus de 500 partenaires Cloud dès la première année en France et de dépasser les 5000 à terme. Ce plan de développement sera soutenu par une levée de fonds de 250 K€ qui sera lancée début octobre 2012.

« Grâce au web, Revendredcloud.com ouvre de nouveaux chemins qui feront date dans l'histoire de l'informatique en France, par l'introduction de l'évaluation qualitative des relations entre acteurs, appliquée d'abord à la gestion des relations partenaires Cloud, mais c'est toute la gestion des relations fournisseurs/partenaires au sein de l'informatique qui va être ainsi réinventée grâce au web. » souligne Pierre-José Billotte, fondateur de la plate-forme.

A propos de Revendredcloud.com

Revendredcloud.com est la nouvelle plate-forme communautaire dédiée au Cloud Computing fondée par Pierre-José Billotte également Président d'Eurocloud. Cette place de marché dédiée au channel Cloud de mise en relation qualifiée et de gestion des relations fournisseurs/partenaires-revendeurs Cloud. Le site accompagne les revendeurs qui souhaitent développer leur business Cloud. Devenir un revendeur Cloud nécessite d'effectuer un parcours d'obstacles. Revendredcloud.com leur permet d'accélérer leur processus de développement. Pour plus d'informations : www.revendredcloud.com/

Contacts presse

Revendre du Cloud

Pierre-José Billotte - pjbillotte@revendredcloud.com

Tél.: +33 06 22 02 29 06

Edward RP

Philippe Grand - pgrand@edward-presse.fr

Tél :+33 (0)6 72 73 32 49

Séverine Picault - spicault@edward-presse.fr

Tél :+33 (0)6 19 45 68 29