



Communiqué de presse

HubSpot annonce son partenariat avec Synolia

Synolia rejoint le Programme Partenaires de HubSpot afin d'aider les entreprises françaises à réussir leur croissance avec un CRM adapté

Paris, le 4 juillet 2019 - La société de services [Synolia](#) est devenue aujourd'hui la première entreprise spécialisée dans la mise en œuvre de plateformes CRM en France à rejoindre le Programme Partenaires de [HubSpot](#).

HubSpot, plateforme de croissance qui compte parmi les leaders du marché, a ouvert son premier bureau français cette année. Son Programme Partenaires offre des avantages aux fournisseurs de services qui proposent des solutions inbound marketing et commerciales à leurs clients.

Synolia va désormais jouir de tous les avantages des membres du Programme Partenaires de HubSpot, tels l'accès à des formations spécialisées, le support d'un gestionnaire de compte dédié et des commissions sur les ventes de licences logicielles.

« Nous sommes ravis d'accueillir Synolia dans le Programme Partenaires de HubSpot. Son approche intelligente, sophistiquée et innovante va aider nos clients communs à accélérer leur croissance grâce à la plateforme HubSpot », déclare Ed Barrett, Directeur commercial EMEA chez HubSpot.

« Nous sommes heureux de devenir le premier partenaire français d'implémentation de CRM à rejoindre le Programme Partenaires de HubSpot. Synolia va apporter son expertise et son savoir-faire pour déployer efficacement le CRM inbound de HubSpot auprès des entreprises françaises, et ainsi contribuer à leur croissance », déclare Stéphane Calimodio, Co-fondateur et Directeur général en charge de l'activité CRM chez Synolia. « Le CRM de HubSpot est un complément parfait à notre offre, et les valeurs communes qui rassemblent nos équipes seront une base solide pour une collaboration efficace au service de nos clients », poursuit-il.

Synolia fournit une plateforme complète de services et de solutions dédiés à la relation client depuis 2004 afin d'aider les entreprises à placer leurs clients au cœur de leurs stratégies de croissance. L'entreprise compte 250 clients actifs, dont 150 accompagnés sur la relation client, et enregistre 9 millions d'euros de chiffre d'affaires par an ainsi qu'une croissance moyenne de 20 %.

Le Programme Partenaires de HubSpot est conçu pour aider les partenaires et leurs clients à optimiser la commercialisation de leurs produits et services grâce à une méthodologie et une technologie marketing et commerciales modernes. Ainsi, 73 % des partenaires ont doublé le volume d'interactions de leurs clients en proposant des services liés au logiciel de vente de HubSpot, et 82 % des partenaires ont amélioré leur taux de rétention client avec une implémentation commune de HubSpot CRM et du Hub Sales Pro.

Les fournisseurs de services souhaitant rejoindre le Programme Partenaires de HubSpot peuvent en savoir plus [ici](#).

À propos de Synolia

Synolia est une entreprise qui propose des services complets de consulting et d'implémentation de solutions CRM, e-commerce, BI et PIM. Ses équipes s'impliquent dans toutes les phases d'un projet, de la stratégie à la mise en œuvre, en accordant une attention particulière au conseil. Synolia est partenaire certifiée et experte des solutions SugarCRM, Act-On, HubSpot, Monday.com, Zendesk, Akeneo, Magento, Oro Inc., PrestaShop, Sylius, Tableau Software et Qlik.

Créée en 2004, elle emploie aujourd'hui 90 personnes dans quatre bureaux installés à Lyon, Paris, Rennes et Bordeaux.

À propos de HubSpot

HubSpot (NYSE : HUBS) est une plateforme de croissance qui compte parmi les leaders du marché. Depuis 2006, la mission de l'entreprise consiste à développer l'inbound marketing à travers le monde. Aujourd'hui, plus de 60 500 clients répartis dans plus de 100 pays utilisent les logiciels, les services et le support primés de HubSpot pour transformer la façon dont ils attirent, interagissent et fidélisent leurs clients. Les logiciels Hub Marketing, Hub Sales et Hub Services, alliés à un CRM complet et gratuit, fournissent aux entreprises tous les outils nécessaires pour une croissance réussie.

HubSpot a été distinguée par les sites Glassdoor et Fortune, ainsi que par les journaux The Boston Globe et The Boston Business Journal, pour la qualité de vie au travail offerte à ses équipes. En plus de son siège situé à Cambridge dans le Massachusetts, HubSpot dispose de bureaux à Dublin, à Singapour, à Sydney, à Tokyo, à Berlin, à Bogota, à Portsmouth dans le New Hampshire, et désormais aussi à Paris.

Vous pouvez en savoir plus sur <http://www.hubspot.fr>

Contacts presse :

Agence Firefly Communications
Zahra Bouras / Pauline Rossin

Zahra.bouras@fireflycomms.com – pauline.rossin@fireflycomms.com

0186760713