

Pitney Bowes obtient le prix international et prestigieux des Stevie Awards dans la catégorie Ventes et Services Client pour la performance exceptionnelle de son outil Predictive Analytics

L'entreprise technologique mondiale remporte l'or dans la catégorie "Équipe Sales Operations de l'année"

Paris, 14 mars 2016 - Pitney Bowes Inc. (NYSE : PBI), entreprise mondiale active dans le secteur technologique offrant des produits et solutions innovants au service du commerce, a remporté l'or dans la catégorie "Équipe Sales Operations" de l'année à la dixième cérémonie de remise des prix Stevie® Awards, le 4 mars dernier à Las Vegas.

Predictive Analytics offre des données client précises et des stratégies d'économies de coûts

L'équipe "Sales Operations" de Pitney Bowes joue un rôle crucial dans le soutien qu'elle apporte à la fonction dynamique de ventes en Europe de Pitney Bowes. Cette récompense reflète un succès clé pour l'équipe et souligne ses talents créatifs ainsi que sa capacité à innover dans le développement de Predictive Analytics. Cette solution a transformé l'approche adoptée par l'équipe de Ventes dans ses relations Client et soutient la stratégie Pitney Bowes de réinvention du courrier par une convergence du courrier physique et numérique et la croissance rapide de l'activité d'expédition.

Predictive Analytics permet de générer des données numériques précises qui non seulement révèlent avec précision le taux d'utilisation des machines des clients mais prédisent et révèlent aussi des stratégies d'économies de coûts basées sur les comportements d'achat antérieurs des clients. Munis de données fiables, les responsables de comptes client peuvent facilement identifier les économies à réaliser et expliquer à leurs clients comment en profiter en mettant à jour leurs équipements et logiciels et en modifiant leurs habitudes d'utilisation de leurs machines. Pour ces responsables de comptes Client, le fait d'échanger avec leurs clients et d'être capable de leur prodiguer le bon conseil au bon moment dans leurs cycles de vente ajoute une réelle valeur aux activités de leurs clients.

Transformer les Relations Client dans un marché hautement concurrentiel

Mark Shearer, Executive Vice President et President Global SMB Solutions, Pitney Bowes, a déclaré à ce propos : « *Nous sommes particulièrement fiers de ce que notre équipe "Sales Operations" a réalisé en offrant une solution d'analyses prédictives qui a généré une*

valeur considérable. Cette initiative transforme les relations avec nos clients et aide nos équipes de ventes à générer des résultats solides sur un marché hautement concurrentiel ». Il poursuit : « Recevoir cette prestigieuse récompense est une formidable réussite pour l'équipe, pour Pitney Bowes et pour notre stratégie de réinvention du métier courrier. Au nom de tous les collaborateurs de Pitney Bowes, j'aimerais adresser mes félicitations aux lauréats du prix Stevie Awards. Nous vivons une période passionnante de l'industrie technologique. »

Les prix Stevie Awards reconnaissent les performances exceptionnelles dans le monde professionnel à travers le monde entier. Le concours de cette année a attiré plus de 2 100 candidatures d'entreprises de toutes tailles et de tous les secteurs.

À propos des prix Stevie Awards

Les prix Stevie Awards des meilleures Ventes et Services Client représentent les récompenses les plus prestigieuses au monde pour les ventes, le développement des affaires, les centres de contact client et les services client. www.StevieAwards.com/sales.

Pour en savoir plus sur les prix Stevie Awards visitez le site <http://www.StevieAwards.com>

###

À propos de Pitney Bowes

Pitney Bowes est une entreprise technologique mondiale qui propose des solutions et produits innovants, pour stimuler le commerce dans la gestion des informations sur la clientèle, la Location Intelligence, l'engagement des clients, l'expédition et l'affranchissement, ainsi que l'e-commerce international. Plus de 1,5 million de clients dans plus d'une centaine de pays à travers le monde s'appuient sur les produits, solutions et services de Pitney Bowes. Pour plus d'informations, visitez le site de Pitney Bowes à l'adresse suivante : www.pitneybowes.com/fr.

Contacts presse Burson-Marsteller i&e

Florence Devillers
01 56 03 13 16
florence.devillers@bm.com

Contact Pitney Bowes

Anne-Laure Le Lièvre
Communications Manager, Europe
M +33 (0)624 781 690
annelaure.lelievre@pb.com