



HubSpot annonce un nouveau partenariat avec Modjo, pour mettre l'intelligence conversationnelle au service de la performance commerciale

La plateforme d'intelligence conversationnelle Modjo est désormais accessible depuis la marketplace d'applications HubSpot, qui compte désormais plus de 1 500 intégrations, dont plus d'une centaine disponibles en français.

Paris, France - 25 mars 2024 - [HubSpot](#), la plateforme de gestion de la relation client pour les entreprises en croissance, annonce aujourd'hui son partenariat avec la pépite française de l'intelligence conversationnelle [Modjo](#). Les utilisateurs HubSpot du monde entier peuvent dès à présent bénéficier de l'intégration de Modjo au sein de la [marketplace d'applications HubSpot](#), pour améliorer la productivité des commerciaux, faire monter les équipes en compétences et *in fine* accroître la performance commerciale.

L'intelligence conversationnelle transforme la vente en profondeur

L'intelligence conversationnelle (IC) est une technologie émergente qui utilise l'intelligence artificielle (IA) pour extraire des données pertinentes de toutes les interactions et conversations entre les équipes commerciales et les clients. Intégrées au CRM, ces données actionnables confèrent un vrai avantage concurrentiel pour exécuter les stratégies commerciales et améliorer la satisfaction client.

Pionnier dans ce domaine en France, Modjo a développé une plateforme qui permet d'accompagner la croissance des entreprises autour de 3 piliers clés :

- **La productivité des commerciaux.** Modjo synthétise chaque interaction (prise de notes, résumés...) et alimente automatiquement le CRM. Les commerciaux peuvent ainsi gagner en moyenne jusqu'à 4 heures par semaine ;
- **Le coaching des équipes commerciales.** Les capacités IA sont exploitées pour améliorer les compétences des équipes en mesurant l'application des méthodes de vente et des bonnes pratiques.
- **La performance commerciale pure.** Grâce aux insights clés remontés par l'IA, les cycles de vente et les forecasts sont optimisés, avec une augmentation de 20% du taux de closing en moyenne.

« L'intelligence conversationnelle est une véritable révolution pour la vente. Nous sommes fiers de porter cette technologie pour aider les entreprises à améliorer leurs performances, gagner du temps et être plus efficaces », explique **Paul Berloty**, cofondateur et CEO de Modjo. « L'accès à

la marketplace d'applications de HubSpot nous aide également à mieux répondre aux attentes de notre base de clients commune, ce qui augmente les taux de satisfaction et d'adoption ».

Un écosystème HubSpot dynamique, avec plus d'une centaine d'applications en français

La [marketplace d'applications](#) HubSpot compte désormais plus de 1500 intégrations - dont plus de 130 solutions disponibles en français, couvrant un large éventail de cas d'usage, notamment dans le marketing, la vente ou encore le service client. Deux ans après avoir [franchi la barre des 1000 applications](#), ce nouveau cap confirme l'engagement de HubSpot à construire un écosystème qui permet aux entreprises de personnaliser leur expérience HubSpot selon leurs besoins.

Alors que les entreprises ont tendance à utiliser davantage d'applications (les clients de HubSpot installent en moyenne sept applications), il peut s'avérer difficile de gérer les données et de créer une expérience client cohérente. La marketplace d'applications HubSpot élimine cette complexité en aidant les entreprises à identifier les applications dont elles ont besoin au quotidien pour développer leurs activités.

« Nous sommes ravis d'intégrer au sein de notre marketplace une application qui apporte autant d'innovation et de valeur que celle de Modjo. Le développement et l'amélioration de notre écosystème est un élément central de notre mission visant à connecter les entreprises aux applications qui les aideront à accélérer leur croissance, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité », conclut Tiphaine Amblard, Responsable des Partenariats EMEA, HubSpot.

Pour en savoir plus sur la marketplace d'applications de HubSpot, consultez la page <https://ecosystem.hubspot.com/fr/marketplace/apps>

À propos de HubSpot

HubSpot est la plateforme client qui aide les entreprises à réussir leur croissance. HubSpot permet aux équipes de renforcer leurs connexions avec les clients en proposant une plateforme unifiée optimisée par l'IA qui inclut des logiciels d'engagement client, un CRM intelligent, un écosystème connecté fort de plus de 1 500 intégrations au sein de sa [marketplace d'applications](#), une communauté dynamique, ainsi que des formations et ressources pédagogiques avec [HubSpot Academy](#). Aujourd'hui, plus de 205 000 clients tels que DoorDash, Reddit, Eventbrite et Tumblr, répartis dans plus de 135 pays, utilisent HubSpot pour attirer les clients, interagir avec eux et les fidéliser. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.hubspot.fr

HubSpot a été récompensé pour sa culture par les sociétés Glassdoor, Great Place to Work, Comparably, Fortune, ou encore Entrepreneur, Inc. HubSpot a été fondé en 2006 et son siège se situe à Cambridge dans le Massachusetts. Les milliers d'employés de HubSpot travaillent dans le monde entier dans les bureaux de l'entreprise et à distance.

À propos de Modjo

Fondée en 2020, Modjo est une solution d'intelligence conversationnelle pour les entreprises, parfaitement intégrée avec leurs outils (HubSpot, Aircall, Zoom, Slack, et bien d'autres). Depuis sa création, Modjo a levé plus de 8 millions d'euros.

Basée à Paris, la société compte plus de 75 employés. Modjo a été reconnue comme l'un des espoirs 2021 des outils de Sales enablement. Aujourd'hui la plateforme accompagne plus de 400 clients et est utilisée par plus de 15 000 commerciaux. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.modjo.ai

Contact presse

AxiCom pour HubSpot

hubspotPR.france@axicom.com