

L'analyste Celent décerne un 'XCelent Award 2011' à la solution de Gestion de la Communication Client de Pitney Bowes Business Insight

Paris, le 23 Août 2011 - **Pitney Bowes Business Insight (PBI), fournisseur de solutions logicielles et données pour l'optimisation de la connaissance et des interactions clients, annonce aujourd'hui avoir obtenu un prix décerné par l'analyste Celent, le « XCelent Award 2011 for the Breadth of Functionality » récompensant l'étendue des fonctionnalités de sa suite de Gestion de la Communication Client (CCM).**

Le prix « *XCelent Award 2011 for the Breadth of Functionality* » évalue les caractéristiques et fonctionnalités d'une solution donnée ainsi que la formation requise pour pouvoir l'utiliser. Ce prix prend également en compte les facteurs suivants : disponibilité des fonctionnalités avancées en termes de création et de gestion des *workflows* pour les documents, et capacité de la solution à envoyer des documents via différents canaux de communication.

La suite CCM de Pitney Bowes Business Insight a été conçue pour répondre aux besoins changeants des entreprises qui doivent gérer avec une plus grande flexibilité leurs communications transactionnelles, on-demand et interactives avec leurs clients.

Selon l'évaluation de Celent, les clients de Pitney Bowes Business Insight considèrent que la suite d'automatisation des documents est une solution complète et robuste capable de prendre en charge d'importants volumes à traiter. Ce prix atteste des nombreux avantages de la suite CCM : c'est une offre complète de bout en bout qui présente des fonctionnalités garantissant la qualité des données, permet d'analyser efficacement les données clients et allie extensibilité et performances, dans tous les environnements.

« Il n'a jamais été aussi important d'acquérir de nouveaux clients et de les conserver. Les entreprises sont en train de comprendre qu'il est crucial de gérer à la perfection leurs communications sur tous les différents canaux pour construire des relations solides. Il faut s'assurer, qu'indépendamment du mode et du lieu de contact, les clients sentent que vous les connaissez, que vous comprenez leurs besoins et que vous accordez de l'importance aux relations que vous entretenez avec eux. », explique Jay Bourland, 'senior vice president and general manager' chez Pitney Bowes Business Insight. *« Nous sommes honorés d'être reconnus pour l'étendue des fonctionnalités de notre technologie de Gestion de la Communication Client. Cela confirme ce que nous entendons souvent : les clients veulent avoir un seul et unique fournisseur qui offre une solution complète. »,* ajoute-t-il.

« La suite CCM de Pitney Bowes Business Insight est un système complet d'automatisation des documents doté de larges fonctionnalités. Avec les investissements et efforts continus de Pitney Bowes Business Insight en matière de R&D, nous pensons que ce système d'automatisation des documents devrait gagner des parts de marché dans le secteur de l'assurance dans un futur proche. », déclare Nicolas Michellod, 'senior analyst' du groupe Assurance de Celent et co-auteur du rapport.

A propos de Pitney Bowes Business Insight

Pitney Bowes Business Insight, division software de Pitney Bowes Inc., permet aux organisations de renforcer leurs relations avec leurs clients et usagers, et d'augmenter leurs parts de marché et leurs niveaux de service. Nos solutions et nos services transforment les données brutes en informations critiques offrant aux organisations un avantage compétitif spécifique, durable et défendable. Grâce à une meilleure compréhension de leurs clients et usagers, elles établissent avec ces derniers des connexions plus significatives et bâtissent une intimité offrant de plus grandes opportunités de succès.

Visitez <http://www.pbinsight.fr>

Contact presse : Agence Point Virgule
Chrystel LIBERT / Solenn MORGON
clibert@pointvirgule.com / 01 73 79 50 63
smorgon@pointvirgule.com / 01 73 79 50 70