

Communiqué de presse

ALLOcloud, leader belge de la téléphonie dans le Cloud, se lance sur le marché français. Isabelle Sinegre prend la Direction Commerciale France.

Saintes, le 13 février 2019 - ALLOcloud (www.allocloud.com) est active depuis 2013 sur le marché belge et offre à ses clients des services d'IPBX hébergé, de trunk SIP et de réunions virtuelles. L'entreprise était déjà opérateur téléphonique en Belgique, France, Hollande, Angleterre, Allemagne, Suisse, Luxembourg, Italie, Espagne, Autriche, Irlande, Danemark, Suède, et ce principalement afin d'offrir une plateforme unique à ses clients belges multi-pays.

ALLOcloud a désormais décidé d'étendre pleinement ses activités sur le territoire français (www.allocloud.fr).

Isabelle Sinegre à la Direction Commerciale

La Direction Commerciale pour la France est confiée à Isabelle Sinegre, ex-directrice de la filiale française de Tiptel, distributeur de produits télécom. Isabelle fait par ailleurs partie depuis 2016 du conseil d'administration du Club des Dirigeants Réseaux et Télécoms (CDRT).

Jacques Gripekoven, CEO d'ALLOcloud : « *Afin d'adresser le marché de la TPE française, la mise en place d'un réseau de Partenaires est primordiale. L'expérience télécom et la connaissance des canaux de distribution d'Isabelle sont un atout très important pour notre succès sur le marché français.* »

Isabelle Sinegre, Directrice Commerciale France d'ALLOcloud : « *La solution de téléphonie hébergée proposée par ALLOcloud répond parfaitement aux besoins d'évolution des TPE et leur permet de gagner en réactivité et en disponibilité. L'intégration de base de fonctionnalités avancées tout en conservant des interfaces utilisateur et administrateur graphiques et intuitives permettent une extrême fluidité dans la vente et la mise en œuvre de la solution. Simplicité et interopérabilité sont des atouts essentiels pour adresser un réseau 100% indirect de partenaires IT dont le cœur de métier n'est pas toujours centré sur les télécoms.* »

La solution parfaite pour la TPE

La plateforme ALLOcloud a été conçue pour répondre aux besoins de la petite entreprise. Elle est par conséquent très simple à mettre en œuvre et à gérer en quelques clics de souris.

Un modèle indirect

L'approche marché d'ALLOcloud a toujours été indirecte (revendeurs et marques blanches) et cette stratégie sera similaire pour la France. La philosophie d'ALLOcloud est d'offrir à ses Partenaires un produit de qualité leur permettant de réaliser de fortes marges et de commercialiser des services additionnels (cross/up selling).

Une approche neutre par rapport aux FAI

Les services ALLOcloud sont fournis en mode OTT ou Over The Top. Un changement de FAI n'est donc pas requis.



Une approche neutre par rapport aux opérateurs mobiles

Les services ALLOcloud transitent via les opérateurs mobiles soit en data (VoIP), soit via leur réseau voix. Un changement d'opérateur mobile n'est donc pas requis.

Une approche neutre par rapport aux terminaux

La solution ALLOcloud supporte de nombreux terminaux (Yealink, Panasonic, Grandstream, Gigaset, 2N etc.) non seulement en interopérabilité SIP mais aussi auto-provisionnant ces terminaux. Les Partenaires ALLOcloud peuvent donc sourcer les équipements auprès de leurs fournisseurs habituels et les connecter en « plug and play » sur la plateforme.

Une API pour aller plus loin

Simple ne veut pas dire pauvre en fonctionnalités. En effet, la plateforme ALLOcloud est bâtie sur une API documentée et disponible pour les Partenaires et clients finaux. Il leur est donc loisible de facilement intégrer la téléphonie avec d'autres outils métier (CRM, ERP, ticketing, reporting etc.).

La France, un marché en pleine expansion

Jacques Gripekoven, CEO d'ALLOcloud « *La France est incontestablement un marché prometteur. En effet, la pénétration des solutions de téléphonie Cloud par rapport aux centraux sur site y est plus faible que sur les marchés tels que la Belgique, la Hollande ou l'Angleterre. Il y a donc un espace important permettant à ALLOcloud et à ses Partenaires de se développer.* »

Isabelle Sinigre, directrice des Ventes France d'ALLOcloud : « *Les infrastructures réseau permettent dorénavant de déployer de nombreux services en mode Cloud. C'est la grande tendance du moment dans de nombreux domaines et la téléphonie d'entreprise n'est pas en reste avec des prévisions record pour l'année 2019, notamment sur le marché des TPE/PME. Les intégrateurs, ESN, et revendeurs IT et télécoms qui souhaitent profiter de cette opportunité sont les bienvenus, nous recrutons actuellement des partenaires sur toute la France.* »

A propos d'ALLOcloud

ALLOcloud est un service de téléphonie et de collaboration dans le Cloud.

Le siège de l'entreprise se trouve à Saintes, Belgique.

Plus d'information : www.allocloud.com

Téléphone : +32 2 880 72 40 et +33 1 73 43 80 00

Press kit : www.allocloud.com/resources

A propos d'Isabelle Sinigre

Isabelle Sinigre est titulaire d'un diplôme de l'Ecole Supérieure de Commerce d'Angers, l'ESSCA, avec une spécialisation en Marketing International à l'Université de l'Illinois (ISU) près de Chicago (USA). Au début des années 2000, elle prend la direction commerciale de la filiale française de Tiptel, fabricant européen en téléphonie d'entreprises, puis passe directrice de filiale en 2004 et endosse la gérance à partir de 2006. Femme de réseaux, elle fait partie depuis 2016 du conseil d'administration du Club des Dirigeants Réseaux et Télécoms (CDRT) pour lequel elle développe la délégation Occitanie.