



Bourg La Reine, le 8 avril 2008, Communiqué de Presse

NOWTIS : la solution SaaS* pour centre de contacts intègre les services web de RNVP AMABIS

Editeur de la solution NOWTIS pour centre de contacts, Upsale équipe une plateforme de 50 positions en moins de 10 minutes grâce au mode hébergé !

Après l'**ASP** - *Application Service Provider* - le modèle **SaaS** - *Software as a Service* - consiste en la location de services et logiciels distants nativement conçus pour le Web.

La solution SaaS NOWTIS intègre applications vocales, ACD unifié, outil CRM et fonctions CTI. Elle est installée à la carte pour une durée minimum d'une semaine via un simple accès Internet.

NOWTIS permet donc répondre en des temps records à des surcroûts d'activité, aux défis du turn over du personnel, aux transferts géographiques et aux multiples évolutions de paramétrage de tout type d'opérations de Relation Client. L'entreprise implémente facilement ses propres données tout en supervisant son ou ses out sourceurs.

Déployée en France et à l'International pour des centres de contacts francophones, NOWTIS est utilisée pour des campagnes simples et complexes, pouvant intégrer les flux logistique, prise de commande, paiement, facturation, gestion de stock, agendas gérés en temps réel, gestion du fulfilment, gestion des zones de chalandise, service litige, support technique, recouvrement, etc.

Pour **Jean-Luc BOGROS**, Directeur Général et fondateur d'Upsale, NOWTIS répond également à la CNIL, en garantissant une protection optimum pour les fichiers qui ne peuvent quitter le territoire national.



C'est dans ce contexte de performances technologiques et de services à valeur ajoutée qu'Upsale a choisi la solution de normalisation postale interactive d'AMABIS (RNVP).

*"Tous les utilisateurs de NOWTIS dans le monde peuvent aujourd'hui d'un simple clic accéder à la RNVP et s'assurer une saisie d'adresse sûre et plus rapide" assure **Jean-Luc Bogros**. "Le système expert d'AMABIS permet de reconnaître automatiquement la structure d'une adresse, de corriger les fautes d'orthographe, de frappe, de phonétique, ce qui est indispensable pour nos centres francophones nearshore et offshore".*

*"Les premiers résultats montrent une forte hausse, d'une part de la qualité d'écoute car le Téléconseiller se sait secondé sur cette partie plus délicate pour lui, et d'autre part sur la qualité même du fichier, fonds de commerce de l'annonceur" conclut **Jean-Luc Bogros**.*

*SaaS : Software as a Service <http://fr.wikipedia.org/wiki/SaaS>

A propos d'Upsale

Upsale, filiale du Groupe e-motion: créateur de technologies pour les entreprises innovantes, est une société française, créée en 2002 par Jean-Luc Bogros.



Fort de ses 12 collaborateurs, Upsale a déposé des brevets dans les technologies liées à la relation client. NOWTIS est déjà utilisé par des centaines de téléconseillers sur une dizaine de centres de contacts et d'entreprises, en France et à l'international.

Le système Nowtis intègre un progiciel CRM-CTI 100 % Centres de Relations Clients avec les technologies SaaS* 100 % évolutives.

www.upsale.fr

A propos d'AMABIS

Créée en 1996, Amabis édite ses propres logiciels et propose des prestations de services pour la qualité et l'exploitation de bases de données marketing commerciales BtoB et BtoC. Amabis est aujourd'hui un expert reconnu pour le traitement plus complexe des adresses BtoB, notamment en déduplication. Amabis est seul à proposer tous les modes d'accès possibles : prestations de services, services Web, TéléServices, Logiciels, API et fonctions SQL.

www.amabis.com

Contacts Presse :

UPSALE

Jean Luc Bogros

Tél : 0826800800

Email : jl@upsale.fr

AMABIS

Viviane Blondeau - Thierry Alingrin

Tél : 01 45 36 45 00

Email : vblondeau@amabis.com

talingrin@amabis.com