



Cameleon Software ouvre un centre de formation clients aux États-Unis

La forte croissance de l'activité de l'éditeur nécessite de renforcer les capacités de formation outre atlantique

Toulouse, France, le 5 octobre 2011

Cameleon Software (FR0000074247), leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification et génération de devis « nouvelle génération » annonce ce jour l'ouverture d'un centre de formation clients dans ses locaux américains.

L'ouverture de ce centre de formation est la suite logique du développement de Cameleon aux États-Unis. Cette expansion coïncide avec la demande croissante du marché américain pour des applications de configuration, tarification et génération de devis (CPQ en anglais pour Configure, Price, Quote) combinant évolutivité, performance, mobilité « native » et délais d'implémentation réduits. Cette ouverture résulte aussi des solides partenariats noués par Cameleon avec des éditeurs et de nombreux intégrateurs locaux.

Le centre de formation américain peut accueillir une douzaine de personnes simultanément. Les clients bénéficient d'une session de formation de cinq jours sur la solution Cameleon. L'accent est mis sur la mise en place et l'utilisation quotidienne du logiciel Cameleon aussi bien dans sa version SaaS que On Premise.

« Cameleon bénéficie aujourd'hui d'une forte croissance sur le marché Nord-Américain. Notre stratégie alliant innovation produit et partenariats stratégiques porte ses fruits, et nous avons fait de la satisfaction client une priorité absolue pour maintenir et soutenir cette croissance, » explique Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software. « Nous souhaitons construire une relation solide et durable avec chacun de nos clients, et la création d'un centre de formation local accompagne cette vision en permettant aux clients d'exploiter au mieux notre logiciel grâce aux conseils de nos experts sur place. »

Cameleon Software ouvre un centre de formation aux États-Unis.

A Propos de Cameleon Software

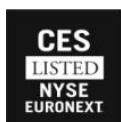
Cameleon Software est le leader sur le marché des logiciels de configuration de produits, tarification, créations de devis et d'eCommerce de nouvelle génération.

Nos solutions permettent aux équipes commerciales de réduire le temps de cycle « devis-commande » et de vendre plus sur tous l'ensemble des canaux de ventes. Elles permettent également aux équipes Marketing Produits de définir et mettre sur le marché plus vite des offres nouvelles. Cameleon s'intègre aux principaux CRM et ERP comme Salesforce.com, SAP, Oracle et Microsoft, est disponible en mode licences ou SaaS et est accessible depuis un iPad ou iPhone. Évaluée comme « Positive » dans le Marketscope des analystes du Gartner, Cameleon Software est une société cotée, forte de prestigieuses références dans des secteurs comme l'assurance, les services financiers, les télécoms, le High Tech et l'industrie parmi lesquelles Gras Savoye, SFR, Pages Jaunes, IMS Health, Technip et ThyssenKrupp.

Pour plus d'information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)5 61 39 78 78, [tdebouville\(at\)cameleon-software.com](mailto:tdebouville(at)cameleon-software.com)
Virginie Dupin, Directeur Marketing, +33 (0)5 61 39 78 34, [vdupin\(at\)cameleon-software.com](mailto:vdupin(at)cameleon-software.com)



Cameleon est une marque déposée de Cameleon Software. Tous les autres noms de sociétés et de produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Tous droits réservés © 2011 Cameleon Software.