

Nalia : un outil de Customer Success fondé sur l'IA

Simplifier le Customer Success grâce à la connaissance client, c'est le défi de ces deux jeunes diplômés de l'ESME Sudria, co-fondateurs de Nalia.

Temps de lecture : minute

2 décembre 2020

Diplômés de l'ESME Sudria et incubés à IONIS 361, deux amis d'enfance, Raphaël Presberg et Alexis Tuil ont forgé Nalia. La startup vise à faciliter la gestion de la donnée client pour les Customer Success d'entreprises via l'intelligence artificielle. Leur mission: optimiser la gestion client par la connaissance client.

Article écrit par Maddyne avec Ionis