

La genèse de la startup Neodeal - "The Obstacle Is The Way" (Episode 2)

La startup Neodeal propose un outil de prospection commerciale sur LinkedIn. De l'idée à la création de l'entreprise, des premiers clients au premier partenaire financier, découvrez toutes les étapes de leur lancement dans une série exclusive Maddyplay.

Temps de lecture : minute

25 janvier 2021

Genesis est le deuxième épisode de la série "The Obstacle Is The Way" qui raconte l'histoire de la startup française Neodeal.

Avant de fonder Neodeal, Lukas Thys est parti d'un constat simple. LinkedIn reste le canal de prospection le plus efficace pour les équipes commerciales dont il fait partie. Le réseau social américain représente un levier puissant pour faire connaître son entreprise et contacter les bonnes personnes. C'est alors qu'il a l'idée de créer Neodeal, un outil qui offre aux équipes commerciales un gain de temps grâce à une extraction de données automatisée.

Découvrez sa rencontre avec son co-fondateur, Nicolas Froidefond, ainsi que les différentes étapes de leur création d'entreprise.

Neodeal a un objectif : devenir partenaire agréé de LinkedIn

C'est la bataille qu'ils mènent depuis leurs débuts. Cet accord leur permettrait en effet d'avoir accès à la base de données du réseau social

afin de développer librement toutes les fonctionnalités de leur logiciel.

"On fait un beau produit, on montre qu'on a quelque chose d'intéressant avec des clients, et quand on aura ces éléments, on aura plus de force pour aller voir LinkedIn."

Mais en janvier 2020, Lukas Thys reçoit un mail du département juridique de LinkedIn US exigeant que Neodeal stoppe toute activité. Une affaire dont ils ne sont pas encore sortis en 2021 malgré leurs efforts pour faire avancer le dialogue.

Une épopée en trois épisodes à retrouver en exclusivité sur notre plateforme vidéo [Maddyplay](#).

[Découvrir la série sur Maddyplay](#)

Article écrit par Emeline Balaguer