

Topo.io lève 1 million d'euros pour lancer son logiciel d'aide à la vente B2B

Créée en août 2022 par des anciens d'Aircall, la startup Topo.io vient d'annoncer une levée de fonds de pré-seed d'un million d'euros qui va lui permettre de lancer un logiciel collaboratif destiné aux équipes de vente B2B.

Temps de lecture : minute

10 mai 2023

Alors que l'expérience d'achat B2C a gagné en simplicité depuis l'ère COVID, la prise de décision en B2B est devenue particulièrement complexe, en raison du télétravail qui implique davantage de parties prenantes dans le cycle de vente et des informations dispersées à travers plusieurs canaux. Selon l'entreprise de conseil américaine Gartner, d'ici 2025, 80 % des interactions commerciales interentreprises entre fournisseurs et acheteurs se dérouleront sur des canaux numériques. C'est pour aider les équipes de vente B2B que [Topo.io](#) a créé une plateforme permettant d'offrir à l'acheteur une expérience engageante et de faciliter les prises de décision.

" Il s'agit d'un logiciel collaboratif créant une digital salesroom, un espace virtuel qui centralise l'intégralité des ressources, contacts et documents nécessaires dans un cycle de vente, explique Dan Elkaïm, CEO et cofondateur de Topo.io avec Robin Philibert, ex d'[Aircall](#), et Léonard Henriquez, ex de [Flatlooker](#). Tout est pensé pour simplifier l'expérience d'achat et impliquer les prospects. Les acheteurs trouvent dans un seul et même espace toutes les informations importantes pour leur prise de décision ; les vendeurs se servent de cet outil pour engager leurs

prospects et améliorer l'expérience de l'acheteur ; et les managers proposent un cycle de vente plus cadré et davantage orienté gestion de projet. "

Une nouvelle création de la mafia Aircall

Si ce type de digital salesroom existe déjà aux États-Unis depuis quelques années, le produit est nouveau en France. Il est né de la collaboration d'anciens membres de l'équipe commerciale d'Aircall, spécialiste de la téléphonie d'entreprise dans le cloud, avec l'aide de Jonathan Anguelov, son cofondateur. C'est la sixième jeune pousse créée par d'anciens salariés de la startup, après Siit, Jurnee ou Praiz, notamment. " *C'est très excitant !*, commente Jonathan Anguelov. *Je les ai appelés la Mafia Aircall (en référence à la mafia Paypal) ! Ils s'entraident, partagent les bureaux et essaient de recréer la culture et l'exigence qui a fait le succès d'Aircall.* "

Après avoir testé le produit pendant quelques mois en version bêta, l'équipe de Topo.io lance désormais le logiciel sur le marché grâce à une levée de fonds de pré-seed soutenue par des investisseurs de premier plan, dont Kima Ventures, Bpifrance et une équipe d'angel investors issus d'entreprises de SaaS B2B (Contentsquare, Lattice, Pennylane, Spendesk, Didomi, Modjo...). Des recrutements sont prévus d'ici la fin de l'année pour renforcer l'équipe actuelle de quatre personnes et accélérer la partie commerciale et marketing.



À lire aussi

Allisone poursuit sa croissance avec le rachat de SpotImplant

Article écrit par Rozenn Gourvenec