

Zeliq lève 5 millions d'euros pour équiper les équipes commerciales

La startup de Dorian Ciavarella, qui développe une solution SaaS pour les équipes commerciales, vient de boucler un tour de pré-seed, mené par Resonance.

Temps de lecture : minute

31 mai 2023

Une solution tout-en-un pour les équipes commerciales

Créée en 2023 par Dorian Ciavarella, Victor Lennel, et Guillaume Cruz, Zeliq développe une solution SaaS, qui, grâce à l'Intelligence Artificielle et à l'automatisation, permettra aux responsables commerciaux d'identifier les prospects les plus pertinents et de les convertir plus rapidement en clients.

“Aujourd’hui, les entreprises rencontrent de nombreuses difficultés dans la recherche de prospects qualifiés ; la plupart du temps à cause de données inexactes, voire obsolètes, mais aussi lors de la prospection, en partie par manque de culture outbound, soit la recherche active de nouveaux clients”, explique Dorian Ciavarella, CEO de Zeliq.

Le co-fondateur et ex-CEO de Hivency, une startup spécialisée dans le marketing d'influence, rachetée en 2021 par Skeepers, souhaite, cette fois-ci, développer une solution qui, en tant que copilote des équipes commerciales, leur permettra de se recentrer sur leur cœur de métier, la vente, et d'améliorer la performance commerciale.

" Zeliq héberge l'ensemble des outils de prospection sur une plateforme unique, ce qui évite de devoir passer d'un outil à un autre. En intégrant l'IA, nous voulons rendre le processus commercial plus fluide en commençant d'abord par la création automatique de la liste de prospects appropriés, puis par la mise à disposition de leurs coordonnées exactes, jusqu'à la prospection", ajoute Dorian Ciavarella.

Concrètement, l'outil pourra créer des listes de prospection sur mesure, qui pourront être enrichies. Il permettra aux équipes de faire de la prospection multicanale (LinkedIn, emails, appels), le tout avec un système de gamification pour les encourager.

Un tour de pré-seed de 5 millions d'euros pour financer le développement de la solution

Zeliq annonce aujourd'hui une levée de 5 millions d'euros en pré-amorçage. Le tour a été menée par Resonance, un fonds créé fin 2022 par 2 anciens de XAnge et Balderton. Le groupe Duval, Obratori, et des business angels ont également participé au tour de table.

"Cette première levée nous permet de nous concentrer sur le développement du produit plutôt que du chiffre d'affaires. Nous prévoyons une série A, à horizon 2024, qui nous permettra ensuite d'accélérer", commente Dorian Ciavarella.

Zeliq compte déjà 20 collaborateurs, parmi lesquels beaucoup de profils techniques, qui ont travaillé sur un bêta-test, dont le lancement officiel est prévu le 15 juin 2023. La mise en service de la solution, qui fonctionnera sur abonnement avec un prix par utilisateur, est prévue pour le troisième trimestre 2023.

Zeliq cible toutes les entreprises en B2B ayant entre 10 et 500

salariés. *“Nous sommes déterminés à nous développer à l’échelle mondiale. Nous avons choisi l’anglais comme langue de travail, pour pouvoir partout dans le monde et toucher plus facilement des sociétés internationales. Ensuite, tout dépendra des leads entrants, mais a priori, nous viserons en priorité la France, l’Allemagne, l’Italie, le Royaume-Uni et les États-Unis”*, conclut Dorian Ciavarella.



À lire aussi

Resonance, un nouveau fonds de 150 millions d’euros

Article écrit par Manon Triniac