

Ringover sécurise 20 millions pour investir notamment dans l'intelligence artificielle

Opérateur télécom depuis 2005, Ringover lève aujourd'hui 20 millions d'euros pour créer de nouveaux outils métiers et consolider son leadership à l'international.

Temps de lecture : minute

7 juin 2023

Améliorer la relation client des entreprises et augmenter leur productivité commerciale, tel est l'objectif de Ringover, une scaleup tech française qui compte 10.000 clients à travers le monde, parmi lesquels Cityscoot, Coursier.fr ou le groupe AXA. Sa cible : les centres d'appels et les services commerciaux et de démarchage des entreprises. Grâce au logiciel SaaS Ringover créé en 2018, ces derniers disposent dans une seule et même suite d'un ensemble de canaux de communication : téléphone, sms, emails, WhatsApp, visio, etc. " *Ainsi, nos clients peuvent améliorer leur relation client grâce à un seul outil*, souligne Ludovic Rateau, directeur technique et produit chez Ringover et cofondateur de l'entreprise avec Jean-Samuel Najnudel et Renaud Charvet. *Nous avons construit des produits très simples, qui ne nécessitent pas de compétences particulières en informatique* ".

Le succès est vite au rendez-vous : leurs revenus sont multipliés par huit en trois ans. Deux ans après une première levée de fonds de 10 millions d'euros en série A en 2021, Ringover réalise à nouveau un tour de table fructueux de 20 millions d'euros en faisant entrer deux nouveaux fonds : Large Venture de Bpifrance et Orange Ventures.

À la conquête du marché américain

" Ces deux nouveaux partenaires sont très importants pour nous : Large Venture va nous accompagner à l'international et Orange Ventures assoit nos compétences techniques, ajoute Ludovic Rateau. Nous avons déjà des bureaux à Paris, Londres et Barcelone. Notre prochain défi est les États-Unis. Vingt collaborateurs travaillent sur place pour développer cette branche américaine où nous avons déjà des clients. Cela va nous permettre de nous confronter à nos concurrents américains et d'offrir à nos clients les meilleurs produits du monde ".

Après s'être concentré sur les enjeux de prospection commerciale, en créant au premier semestre 2023 deux nouveaux outils (Cadence, outil de prospection commerciale et Empower, outil d'analyse conversationnelle basé sur l'intelligence artificielle), Ringover accentue aujourd'hui son système de visio. *" Nous proposons déjà un équivalent de Google Meet qui permet à nos clients de pouvoir faire des démonstrations de leurs produits en visio. Nous voulons y ajouter la possibilité d'avoir une plateforme aux couleurs de l'entreprises et de réaliser des enregistrements en direct. L'intelligence artificielle viendra aider l'agent dans ses tâches répétitives ".*

Pour ce faire, Ringover compte étoffer son équipe de 300 à 400 personnes d'ici la fin de l'année. Des recrutements prévus dans les secteurs sales, marketing et support mais aussi dans la tech pour développer leur technologie en interne, empreintes d'IA et de machine learning.



À lire aussi

La licorne Aircall "dépasse" les 100 millions de dollars de revenus annuels

Article écrit par Rozenn Gourvennec