

SaaS : Zeliq lève 9 millions d'euros et sort la version finalisée de sa plateforme

Un an à peine après un tour de pré-amorçage de 5 millions d'euros, Zeliq, fournisseur de solutions de vente basées sur l'IA, boucle un tour d'amorçage de 9 millions d'euros.

Temps de lecture : minute

11 juin 2024

Un an après un premier tour de pré-amorçage de 5 millions d'euros, Zeliq annonce une levée de 9 millions d'euros. Le tour de table a été mené par Exor, la société holding de la famille Agnelli en Italie, connue pour ses investissements dans les licornes françaises Qonto et Alan, et soutenue par le fonds Resonance qui avait déjà investi au tour précédent. Ce dernier tour de table porte le total des fonds levés à 14 millions d'euros un an seulement après le lancement.

« Nous n'avons pas eu besoin de faire de roadshow, nous avons été contactés par plus de 50 fonds américains et étrangers et nous en avons rencontré une quinzaine. Parmi ces investisseurs, nous avons eu une vraie connexion avec Exor. Dans un contexte économique compliqué, nous avons réussi à tirer notre épingle du jeu. Je pense que cela tient à trois choses : la qualité de l'équipe, la confiance des investisseurs historiques, et un secteur d'activité porteur », commente Dorian Ciavarella, fondateur et CEO.

Zeliq sort la version finalisée de sa

plateforme et part à l'assaut du marché américain

Face à des processus de gestion des ventes qui restent très fragmentés en raison des trop nombreux outils utilisés par les équipes commerciales, la mission de la startup créée par Dorian Ciavarella s'est affinée. « *Nous aidons les équipes commerciales et revenues en général à améliorer leur performance grâce à une plateforme unique qui permet d'améliorer la collaboration entre les différents métiers et ainsi de gagner en efficacité* », explique le cofondateur et CEO.

Aujourd'hui, la plateforme est officiellement lancée après que la version bêta, hébergée sur Product Hunt en novembre 2023, a rencontré un grand succès. « *Nous avons un product market fit validé, avec une version beta utilisée par plus de 2000 utilisateurs, et 700 000 actions réalisées sur notre plateforme le mois dernier* », commente Dorian Ciavarella.

Les fonds vont permettre à Zeliq de continuer à développer son produit. Ils serviront aussi à soutenir les ambitions internationales de la jeune pousse. « *Aujourd'hui, nos leads viennent du monde entier, mais il y a une forte concentration sur la France, le Royaume-Uni et les États-Unis* », précise Dorian Ciavarella.

La startup souhaite se concentrer en particulier sur le marché américain, où une personne est déjà présente et devrait rapidement être rejoint par des recrutements commerciaux et marketing. Et ses ambitions ne s'arrêtent pas là. « *Nous allons certainement chercher une nouvelle levée d'ici 18 mois pour continuer à accélérer* », confie Dorian Ciavarella.



À lire aussi

Le marché de la tech devrait rebondir en 2025 : muscliez vos forces commerciales



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

