

### **bee2link lance son ‘poste vendeur sans contact’, pour un parcours de vente complet à distance.**

De la prise de contact par visio ou chat au paiement de l’acompte en ligne, en passant par l’estimation de reprise, la configuration du nouveau véhicule, le choix du financement et la signature électronique, la nouvelle application web de bee2link réunit en une plateforme unique tous les outils métiers nécessaires à la vente de véhicules online.

**Paris, le 19 mai 2020** – Depuis sa création en 2013, bee2link, éditeur majeur de solutions digitales métiers dédiées au secteur de la distribution automobile, s’applique à innover et à proposer à ses clients, constructeurs et distributeurs, des solutions métiers adaptées au monde digital et au besoin de transformation numérique.

Sa conviction a toujours été, aussi, de concevoir des applications digitales permettant d’améliorer le lien et la connivence client/vendeur.

Ce fut notamment le cas, en 2016, lors du lancement d’une offre complète de remplacement de véhicule en ligne pour les clients – reprise, configuration de véhicule neuf, vente de stock VN ou VO en ligne et financement – solution appelée *GlobalDealer*. Cette dernière, intégralement connectée au poste vendeur local, évitant ainsi les ressaisies et les pertes d’information entre l’expérience web et le point de vente physique, a notamment été déployée à grande échelle dans les réseaux de cinq grandes marques européennes.

Sa plateforme et ses applications sont aujourd’hui utilisées par la plupart des marques françaises et internationales que ce soit au niveau VN/VO ou exclusivement VO. Elles ont également permis la transformation de nombreux labels de marque.

Aujourd’hui, bee2link annonce clairement son ambition d’accompagner ses clients vers ‘le changement de business model de la distribution automobile’ qui se présente véritablement comme une rupture avec le passé, la crise sanitaire covid-19 ne faisant qu’office d’accélérateur, le modèle actuel ne tenant que partiellement compte du monde digital.

**En réponse, bee2link vient de réaliser un véritable tour de force pour réunir tous les outils métiers vendeurs – la vidéo-conférence, le chat, la signature électronique et le paiement en ligne – dans un seul espace web sécurisé. Le lancement de cette nouvelle web application permettra ainsi au vendeur d’assurer une transaction totale VN ou VO, fluide et sans risque avec le client quand il le souhaite et d’où il le souhaite.**

L’accès à cette expérience pour le client pourra se faire à son initiative (prise de rendez-vous en ligne sur agenda partagé du vendeur via le site web) ou par le biais d’un push du vendeur (SMS, courrier électronique).

De plus, grâce à l'intégration fin 2019 de l'entreprise 3Dsoft (*MecaPlanning*) dans le périmètre de bee2link Group, cette solution sera complétée, à court terme, de fonctions après-vente telles que la prise de rendez-vous en ligne, la vente additionnelle, la validation des travaux supplémentaires en vidéo.

Enfin, fidèle à l'esprit d'ouverture de bee2link, cette nouvelle application est, comme toutes les autres, délivrée nativement via des API (interfaces) gratuites permettant l'interconnexion avec le système d'information du distributeur ou du constructeur (CRM central groupe, DMS, call center, etc.) et ce, en France comme en Europe.

Xavier Cotelle – Président Fondateur  
Gaëtan Sprenger – Directeur Général  
Jérémy Letout – Directeur de l'Innovation

-----

**Contact Presse bee2link Group :**

Sophie Barlois  
Directrice Marketing et Communication  
+ 33 6 78 80 72 95  
sophie.barlois@bee2link.fr

[contact@bee2link.fr](mailto:contact@bee2link.fr)

[www.bee2link.fr](http://www.bee2link.fr)

[LinkedIn](#)