

## Sorgenia insieme ad Apparound per digitalizzare i processi di vendita per le aziende

*Sorgenia, la digital energy company, sigla un accordo di partnership con Apparound, uno dei più importanti player italiani del settore IT, per digitalizzare i processi di vendita per il settore business con una soluzione in cloud.*

**Milano, 10 aprile 2018** - Sorgenia ha siglato una partnership tecnologica con Apparound per avvalersi di una soluzione digitale pensata con l'obiettivo di semplificare i processi di vendita nel segmento business e migliorare al contempo l'esperienza di acquisto per il cliente. Apparound è una soluzione digitale innovativa che rivoluziona il tradizionale sistema delle vendite. L'app, basata su un'architettura in cloud, consente alle aziende di migliorare il rapporto con il cliente e di velocizzare i processi di vendita.

La app, pensata per rispondere in maniera specifica alle esigenze dei venditori e al loro modo di lavorare, aiuta la forza vendita a relazionarsi al meglio con i clienti di piccole e medie imprese che richiedono sempre più spesso soluzioni su misura, con servizi a completamento dell'offerta. Apparound, grazie al configuratore di offerte (CPQ Configure-price-quote), permette di gestire con semplicità anche le offerte più complesse, semplificando la gestione del catalogo prodotti e identificando in tempo reale la soluzione capace di rispondere alle specifiche esigenze del cliente. Non solo: l'applicazione, con il suo modulo di firma elettronica, consente al venditore di chiudere il contratto già durante la prima trattativa, mediante la raccolta della firma grafometrica del cliente. In questo senso i vantaggi per la forza vendita sono notevoli; i processi di acquisizione delle informazioni sono più immediati e la gestione dell'ordine in tempo reale consente di comprimere i tempi di attivazione e velocizzare i tempi di fatturazione per l'azienda.

“La partnership con Sorgenia è strategica per Apparound perché segna l'ingresso in un settore, quello delle utility, molto ricettivo per la nostra soluzione. Con l'ambizione di diventare un prodotto di riferimento nelle vendite per tutte le aziende che offrono servizi in ambito energia e gas. Sorgenia può infatti contare su un partner tecnologico con una comprovata esperienza in settori altrettanto dinamici e fortemente competitivi come quello delle telecomunicazioni, dove alcuni dei big player hanno già scelto da tempo Apparound per digitalizzare la loro forza vendita.” commenta *Gianluca Cagiano, Socio Fondatore e Amministratore Delegato di Apparound.*

Con questo accordo, Apparound si pone l'obiettivo di supportare Sorgenia nel proprio percorso di crescita del business, certa che la sinergia tra le due società porterà significativi benefici al mercato e lo sviluppo di soluzioni ancora più performanti e in linea con le crescenti esigenze del settore utility.

“La partnership con Apparound rappresenta un ulteriore, importante tassello della nostra strategia full digital - ha commentato *Simone Lo Nostro, Direttore Mercato & Ict di Sorgenia*. Ci consente, infatti, di avvalerci anche per il segmento business di uno strumento capace di costruire un'offerta su misura per il nostro cliente, rispondendo appieno alle sue esigenze in tempo reale. Questa app si affianca ai nostri consulenti di vendita e ne esalta la professionalità perché consente loro di mostrare ai clienti in tempo reale la soluzione migliore per fare sempre la scelta giusta”.

#### **Sorgenia**

Sorgenia nasce nel 1999 con l'avvento del mercato libero dell'energia ed è oggi uno dei maggiori operatori italiani per la produzione e la vendita di elettricità e per l'approvvigionamento e la vendita di gas naturale (mercato residenziale e business). L'offerta commerciale si sviluppa esclusivamente online e fa leva soprattutto sulla scelta consapevole da parte dei clienti, eliminando i tradizionali metodi di vendita che risultano spesso invasivi. Oggi Sorgenia è impegnata a realizzare sfidanti piani di sviluppo sia nell'attività di generazione, sia in quella di offerta di nuove soluzioni per famiglie e imprese.

#### **Sorgenia - Ufficio stampa Diesis Group**

Giorgio Tedeschi • Valentina Colombo

Tel 02 62693.1 • [sorgenia@diesis.it](mailto:sorgenia@diesis.it)

#### **Apparound**

Apparound nasce nel 2008 a Pisa, in Toscana ed è l'unica azienda italiana del settore IT che propone al mercato una soluzione innovativa volta a digitalizzare i processi di vendita. La soluzione, basata su tecnologia cloud, supporta il venditore durante l'intero il ciclo di vendita: dalla presentazione del materiale di marketing sotto forma di contenuti digitali (brochure, video, ecc.), alla configurazione dell'offerta, per arrivare alla chiusura della trattativa con la raccolta dell'ordine mediante firma grafometrica. Il tutto in estrema semplicità con il solo utilizzo di un tablet o smartphone, o in alternativa mediante Web Client.

#### **Comunicazione e Ufficio stampa Apparound**

Denise Amedei

Tel 050 775 849 • [stampa@apparound.com](mailto:stampa@apparound.com)