

PARIS : Nexway commercialise de nouvelles solutions de « headless commerce »

PARIS : Nexway commercialise de nouvelles solutions de « headless commerce » et va étendre son positionnement à de nouveaux marchés et dans de nouveaux pays.



Après avoir nommé un nouveau Président, Renaud Sibel, et développé son offre en 2017 avec de nouveaux produits innovants, l'entreprise française Nexway consolide ses stratégies Ventes et Marketing et s'apprête à toucher de nouveaux marchés verticaux.

Dans une industrie numérique en constante évolution, les équipes de Nexway favorisent l'innovation à tous les niveaux de l'entreprise. Le principal fournisseur de solutions permettant de monétiser la transformation digitale des entreprises et de les connecter au marché numérique mondial entend conquérir de nouveaux marchés et étendre son activité sur des secteurs verticaux en lien avec les abonnements et la monétisation de la clientèle. Nexway entend par ailleurs poursuivre sa croissance grâce à son agilité, son expertise

ainsi que ses taux élevés de satisfaction client.

2017 : un nouveau Président pour accélérer la croissance de l'entreprise

Afin de soutenir son positionnement sur le marché de la monétisation et de la distribution digitale, Nexway a nommé un nouveau Président en mai 2017 : Renaud Sibel. Fort de son expérience, entre autres, de Chief Operating Officer EMEA chez SAP Hybris, sa mission chez Nexway est d'accélérer l'acquisition de nouveaux clients et d'étendre la présence de Nexway sur de nouveaux marchés verticaux : » Nexway a connu une croissance rapide cette année grâce à des partenariats solides et diversifiés depuis sa création en 2002. Aujourd'hui, l'enjeu est de permettre d'optimiser l'expérience de nos clients et de les accompagner dans leur transformation tout en créant une forte différenciation et un avantage concurrentiel au sein de l'économie numérique « , commente Renaud Sibel.

Des produits nouvelle génération au service du e-commerce

Afin d'aider chaque e-commerçant à anticiper les changements générationnels liés aux nouveaux comportements d'achats et de paiements des clients, et pour accompagner véritablement chaque e-commerçant à anticiper la tendance du » headless commerce « , Nexway a été un des premiers dès fin 2017 à créer une solution adaptée, supportée par une plate-forme composée d'une architecture de micro services numériques et permettant entre autres une meilleure expérience de conversion, une intégration transparente et un accès simplifié et en temps réel à l'ensemble des paiements en ligne.

Fort de son expertise autour de la data et de l'optimisation et dans la continuité de ses actions, qui ont déjà démontrées un taux supérieur à 85 % dans les renouvellements d'abonnements, Nexway a créé la fonctionnalité intelligente SMART REPLAY. Cette fonctionnalité repose sur l'intelligence artificielle pour optimiser les taux de réengagement et les

autorisations de paiement, et est immédiatement disponible pour les clients de la plate-forme MONETIZE et accessible aux clients premium.

» Nous avons tous le souci d'engager nos clients au bon moment. Les algorithmes de machine learning, notre base de données de paiements et notre expérience sont des ressources précieuses qui nous ont permis de mettre en place SMART REPLAY, un outil innovant et performant que nous sommes fiers de mettre à disposition de nos clients « , confie Pierre Mathis, responsable de la satisfaction Client chez Nexway.

2018 : poursuite du développement, nouveaux marchés et ambitions internationales

Les développements et structurations opérés par Nexway en 2017 affirment l'ambition de l'entreprise : devenir le fournisseur de solutions de référence dans l'industrie de la monétisation agile. Nexway se positionne comme le premier partenaire des marques pour les accompagner dans l'adaptation de leurs stratégies commerciales selon l'évolution de l'expérience d'achat apportée par le numérique.

De nouvelles solutions et fonctionnalités favorisant le commerce en permettant aux entreprises de faciliter leur expansion et de simplifier la digitalisation des points de vente, le tout à l'échelle mondiale, viendront s'ajouter au catalogue de Nexway d'ici la fin de l'année.

Par ailleurs, en plus de s'être fixé un objectif de croissance à deux chiffres pour 2018, Nexway annonce étendre prochainement ses activités et services en Asie.

Nexway va par ailleurs continuer d'exploiter son rôle de leader avec des activités telles que la participation à des événements ou autres prises de parole. Dans cette optique, Renaud Sibel a récemment participé à une conférence organisée par le MGI Research afin d'expliquer comment Nexway influence le « headless commerce » et fait face aux challenges d'aujourd'hui dans le monde du paiement ; une intervention à

revoir [ici](#).

A propos de Nexway

Nexway est l'un des principaux fournisseurs de solutions pour monétiser les activités numériques et connecter les entreprises au marché numérique mondial. Créée en 2002, Nexway a connu une croissance rapide avec des partenaires forts et diversifiés. Basée à Paris – La Défense, la société possède des filiales aux États-Unis, au Brésil, en Allemagne, en Italie, en Espagne, en Pologne et au Japon. Nexway compte parmi ses références des entreprises leaders parmi lesquelles Orange et Yahoo Japon !, Softwareload, Best Buy, Amazon et les éditeurs Kaspersky Lab, Kingsoft, Adobe, 2K Games, Big Fish, ESET, Avast Software...

Suivez-nous sur Twitter [@nexway](#) et sur LinkedIn