

## **Serveurcom lance un vaste plan de recrutement de revendeurs à IT Partners**

**Serveurcom, opérateur télécoms dédié au marché BtoB, profite de sa présence au salon IT Partners pour annoncer sa stratégie de recrutement partenaires et renforcer ainsi son maillage nationale. **Stand N°34****

*Paris, le 23/02/2018*

Avec la fin programmée du réseau RTC, la généralisation des solutions de communications unifiées, et plus généralement la vague de transformation digitale qui touche les entreprises, le marché des télécoms BtoB est à la veille d'un basculement de grande envergure. Les entreprises vont devoir adopter massivement les nouveaux outils de communication numérique, ce qui devrait doper la demande. Dans cette perspective, Serveurcom poursuit sa stratégie de croissance qui repose sur le recrutement de partenaires. L'entreprise compte actuellement plus de 200 revendeurs sur l'ensemble du territoire.

*« Nous recrutons de nouveaux partenaires en prévision de l'évolution du marché et pour renforcer notre couverture nationale. Notre ambition est de continuer à développer notre circuit de distribution de ventes indirectes, qui représente à ce jour environ 60% du CA, pour un chiffre d'affaires de 20,3 Millions d'Euros en 2017 »,* précise Damien Watine, président et fondateur de Serveurcom.

### **Un accompagnement sur mesure**

Les partenaires de Serveurcom bénéficient non seulement de l'expertise et des infrastructures en place, mais également d'un véritable programme de formations et d'accompagnement. Chaque nouveau partenaire est formé en fonction de ses attentes et besoins ; ce peut être une formation complète ou une simple mise à niveau. À cela, s'ajoute un accompagnement continu sur les nouveaux produits.

En complément, le partenaire bénéficie d'avantages concurrentiels, comme un catalogue produits et de services complets. *« Notre force est de proposer une offre complète et innovante qui couvre tous les besoins clients. Elle comprend la téléphonie fixe et mobile, les services d'accès de communications unifiées et bientôt des offres Cloud »,* explique Juan Cullati, responsable marketing opérationnel chez Serveurcom.

Les partenaires bénéficient de la plateforme Atlas ; un guichet unique pour la gestion au quotidien des commandes, du suivi et de la facturation client. Ils profitent également d'un accompagnement lors d'actions de marketing opérationnel.

### **L'innovation au cœur de notre partenariat**

En plus d'un catalogue complet d'offres de téléphonie fixe et mobile, d'accès Internet et de communications unifiées, Serveurcom lance une palette de nouvelles solutions : la connexion data mobile avec IP fixe ou encore des services d'accès internet FTTH/E. Courant 2018, des services Cloud seront intégrés au catalogue avec notamment l'hébergement de sites Web, d'emails et d'applications, ainsi que la gestion de noms de domaines.

### **Une stratégie déclinée sur plusieurs axes**

Pour accompagner son développement, Serveurcom lance un plan de recrutement afin de renforcer son équipe actuelle de 70 collaborateurs. *« Serveurcom doit répondre à l'accroissement de son activité et cherche à court terme à embaucher, en CDI, une trentaine de nouveaux collaborateurs dans les services d'ingénierie, production, développement et commercial »* précise Charles Bocquillon, Directeur des ressources humaines et juridique.

En complément du plan de recrutement massif, Serveurcom inaugurerà fin mars un nouveau site parisien permettant de renforcer sa présence auprès des acteurs d'Ile-de-France et également son nouveau siège social au Mans début 2019. Ces deux sites serviront à accueillir les futurs salariés et clients.

### **Une croissance continue depuis sa création**

Depuis sa création, Serveurcom jouit d'une croissance soutenue et synchrone avec l'évolution du marché des télécoms. Entre 2015 et 2016, le CA a bondi de 40% ; de 2016 à 2017, le chiffre d'affaires de l'entreprise est passé de 15 à 20 millions d'Euros. Outre la croissance organique, Serveurcom se renforce avec le rachat l'année dernière de Planet-Work : *« Notre croissance est soutenue et nous mettons en œuvre tous les moyens pour coller à l'évolution du marché »,* explique

Damien Watine, Président et fondateur de Serveurcom.

**À propos de Serveurcom**

*Opérateur de télécommunications pour les professionnels (internet - téléphonie - cloud) créé en 2004 par Damien Watine. Basé au Mans (siège social), à Paris, Nantes, Rouen, Lyon, Bordeaux et La Rochelle, Serveurcom opère sa propre infrastructure en s'appuyant sur plusieurs réseaux nationaux et départementaux (Orange, Completel, Covage, Axione, SFR, Kosc Telecom...).*

CA 2017 : 20,3 M€ (+40% 2017 vs 2016) - 65 collaborateurs - [www.serveurcom.com](http://www.serveurcom.com)

**Contact**

Sandrine DAVY - Responsable Marketing et Communication - Tél. : 01 86 90 03 04 [sandrine@serveurcom.com](mailto:sandrine@serveurcom.com)

**Presse**

Fabienne YVONNOU- Come UP - 06 76 38 54 00 - [fabienne@come-up.com](mailto:fabienne@come-up.com)