

AGENDA MARKETING - EVENEMENT

Pitney Bowes Business Insight présentera la suite logicielle innovante '*Portrait Customer Interaction Suite*'™ lors d'une soirée de lancement le 8 décembre prochain à Paris

L'éditeur Pitney Bowes Business Insight organise une soirée de lancement dédiée aux experts marketing et de la relation client le jeudi 8 décembre à l'Hôtel Meurice. La nouvelle solution '*Portrait Customer Interaction Suite*' y sera présentée pour la première fois en France.

Déjà éprouvée à l'étranger, cette suite logicielle, conçue pour l'optimisation de la gestion des campagnes marketing et des interactions clients entrantes et sortantes, propose une approche innovante de la relation client.

Participer à cet Evènement '*Portrait*', c'est avoir la possibilité de:

- découvrir comment faire de chaque contact client une réelle opportunité de business et transformer sa relation client grâce à **des capacités analytiques uniques reconnues** ;
- comprendre les bénéfices de la solution au travers de **cas clients au Royaume-Uni, aux USA et en Europe** ;
- pouvoir échanger avec ses pairs du marketing et de la vente dans un cadre privilégié.

Pour en savoir plus sur cet événement et s'inscrire, RDV sur le [site web](http://www.pbinsight.fr) de Pitney Bowes Business Insight (www.pbinsight.fr) ou bien au travers d'un e-mail à l'adresse info.pbbifrance@pb.com ou par téléphone au 01 46 17 54 38.

**Lancement de la suite logicielle innovante '*Portrait Customer Interaction Suite*'
de Pitney Bowes Business Insight
Jeudi 8 décembre 2011
à l'hôtel Le Meurice (228 rue de Rivoli , 75001 Paris - métro Tuileries ligne 1)
à partir de 18h et jusqu'à 22h**

A propos de Pitney Bowes Business Insight

Pitney Bowes Business Insight, division software de Pitney Bowes Inc., permet aux organisations de renforcer leurs relations avec leurs clients et usagers, et d'augmenter leurs parts de marché et leurs niveaux de service. Nos solutions et nos services transforment les données brutes en informations critiques offrant aux organisations un avantage compétitif spécifique, durable et défendable. Grâce à une meilleure compréhension de leurs clients et usagers, elles établissent avec ces derniers des connexions plus significatives et bâtissent une intimité offrant de plus grandes opportunités de succès.

Visitez <http://www.pbinsight.fr>

Contact presse : Agence Point Virgule
Chrystel LIBERT / Solenn MORGON
clibert@pointvirgule.com / 01 73 79 50 63
smorgon@pointvirgule.com / 01 73 79 50 70