

Teletech Int. devient la marque principale de la branche Centre de Contacts de FINARE

Le Groupe FINARE unifie les offres de sa branche Centre de Contacts sous une même dénomination, celle de Teletech Int.

À l'heure où le secteur de la Relation client est impacté par une profonde transformation digitale, Teletech Int., expert de la gestion externalisée de l'expérience client, annonce un regroupement et une évolution des offres de Nestor&Nelson et Wecan sous sa marque unique.

Des savoir-faire historiques au service de l'innovation

Ainsi, les offres historiques de Nestor&Nelson, spécialiste en opérations de télémarketing sur le marché de l'assurance, et de Wecan, call center spécialisé en émission d'appels sur le secteur de la bancassurance / mutuelle, se réunissent en une offre globale pour bénéficier de la puissance d'innovation de Teletech Int.

Acteur reconnu sur le marché de la Relation client, Teletech Int. fédère l'esprit et les valeurs des deux sociétés. Teletech Int. s'attache également aux fondamentaux qui ont fait le succès des deux centres d'appels depuis leur création.

Karim IROUCHE, Président de Teletech Int. promet que « *les valeurs initiales de Nestor&Nelson et de Wecan resteront présentes, et l'ensemble des opérations et services proposés conservés. Ce regroupement nous permet de réunir l'ensemble des savoir-faire de la branche pour continuer à proposer des solutions techniques innovantes et délivrer un service de haute qualité. Nous conservons nos fondamentaux et évoluons dans la continuité et non la rupture* ».

Teletech Int. concentre ses positions en France

Une récente enquête menée conjointement par EY et SP2C a mis en lumière la montée en puissance des positions offshore. En effet, bien que près des deux tiers de l'activité du marché français de l'externalisation de la relation client soit réalisés en France, les outsourcingers ne concentrent plus que la moitié de leurs effectifs sur le marché français.

Face à cette montée en puissance des sites offshore (39 500 ETP), les effectifs en France et au Maghreb devenant équivalents avec des parts respectives de 45% et 44%, Teletech Int. s'illustre dans le classement des principaux outsourcingers du marché français, en enregistrant le plus fort pourcentage de positions en France : 1 000 positions en France contre 250 positions offshore.

Avec un maillage territorial de 9 sites de production en France, Teletech Int. souhaite construire l'expérience client de demain : innovante, durable et responsable.

En savoir plus

 **1993**
création

 **10 sites**
de production

 **1 000**
positions

Depuis 1993, Teletech Int. est un expert de la gestion externalisée de l'expérience client.

Pionnier de l'outsourcing, Teletech Int. conçoit et gère des opérations marketing avant-vente, de vente, de suivi client et de précontentieux client pour le compte de sociétés diverses avec une qualité constante et maîtrisée.