

Un ancien de chez Gartner pour déployer l'offre de DecideAct en France

DecideAct redouble d'efforts pour conquérir le marché français et fait appel à Mathieu Psalmon pour mener son développement commercial en France.

NEXØ, DENMARK, January 27, 2021

/EINPresswire.com/ -- Après avoir passé le deuxième semestre 2020 à sonder le marché français et à constituer un important pipeline commercial, DecideAct a acquis la certitude que le moment était venu de se déployer sur le marché français. La société de logiciels a déjà engagé un dialogue prometteur avec des clients et partenaires potentiels en France. La priorité, en 2021, sera d'introduire DecideAct sur les bons segments de marché.

CEO et co-fondateur de DecideAct, Flemming Videriksen est convaincu d'avoir trouvé en Mathieu Psalmon l'expert idéal pour concrétiser les ambitions commerciales de la société sur un marché qu'il considère comme important et riche en opportunités.

Il commente : « Au cours de ses dix années passées chez Gartner, la société internationale de conseil en stratégie informatique, Mathieu a constitué et coordonné des équipes de vente internes et externes et prodigué les visions stratégiques et les outils sur mesure de Gartner aux cadres dirigeants de grandes sociétés françaises. DecideAct nourrit de grandes ambitions en France, et Mathieu a le profil idéal pour faire de l'entreprise une enseigne reconnue de la gestion de l'exécution stratégique sur le marché français. »

« Nous sommes heureux d'accueillir notre nouveau Directeur du développement commercial France, que nous voyons comme un atout majeur pour notre entreprise en général », poursuit Flemming Videriksen.

Mathieu Psalmon est impatient de constituer une base de clientèle et de conclure des



partenariats pour DecideAct sur le marché français. Il souligne : « Mon expérience chez Gartner montre qu'il est extrêmement complexe pour un cadre dirigeant de prendre les bonnes décisions stratégiques. Et il est encore plus difficile de les mettre en œuvre au bon rythme, avec les priorités adéquates et les résultats attendus. Aujourd'hui, nous disposons d'outils numériques, et ce poste est pour moi l'occasion d'accompagner de futurs clients à travers une plateforme qui permet de fédérer autour d'une stratégie et d'améliorer la transparence et la gouvernance en matière d'implémentation stratégique. »

Il poursuit : « Notre stratégie de déploiement en France est simple : nous nous concentrerons sur les ETI (environ 5400 entreprises affichant un chiffre d'affaires annuel de 40 millions à 2 milliards d'euros) et 243 grands comptes (plus de 2 milliards), ainsi que des fonds d'investissement spécialisés dans la croissance externe et le redressement d'entreprises. Et je suis certain que mon expérience des processus commerciaux, acquise chez Gartner, sera un atout. »

Mathieu Psalmon a accumulé 25 ans d'expérience, notamment au sein des sociétés Gartner, CGI, Microsoft et Toshiba, où il a pu développer un solide réseau de dirigeants et de partenaires.

DecideAct fait passer l'implémentation et le suivi stratégiques, jusqu'alors manuels, sur une plateforme de gestion de l'exécution stratégique basée sur le cloud et fournie sous la forme d'une solution SaaS. En repensant la manière dont la stratégie est implémentée, l'entreprise a créé une plateforme logicielle révolutionnaire, qui permet à ses clients de progresser plus rapidement et avec plus de justesse dans leur gouvernance stratégique.

Flemming Videriksen

DecideAct Solutions

+45 78756550

[email us here](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/535095225>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2021 IPD Group, Inc. All Right Reserved.