

Vymo ผืนกกำลัง Microsoft มุ่งให้บริการนวัตกรรม ผู้ช่วยส่วนบุคคลสำหรับทีมขายแก็งค์กรทั่วโลก

Vymo ได้ประกาศแผนความร่วมมือกับ Microsoft เพื่อยกระดับบริการนวัตกรรมผู้ช่วยส่วนบุคคลสำหรับทีมขายให้กว้างไกลยิ่งขึ้นในระดับโลก การเป็นพันธมิตรครั้งนี้จะเปิดโอกาสให้องค์กรทั้งหลายสามารถเสริมแกร่งงานบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) โดยอาศัยขีดความสามารถของปัญญาประดิษฐ์ (AI) พร้อมยกระดับการปฏิบัติงานของทีมขาย ด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงทำนายและเชิงลึกที่นำไปดำเนินการต่อได้จริง

ปัจจุบัน Vymo มีฐานผู้ใช้งานรวมกันกว่า 85,000 ราย ในองค์กรรายใหญ่ของโลกกว่า 50 แห่ง ทั้งในแวดวงธนาคาร ประกันภัย บริการทางการเงิน และเกษตรกรรม ด้วยเทคโนโลยีการเรียนรู้ของเครื่องและ AI ที่ทำงานร่วมกับโซลูชัน Microsoft Azure เพื่อให้บริษัทเหล่านี้สามารถวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกที่นำไปดำเนินการต่อได้จริง และเพิ่มพูนผลิตภาพได้กว่า 30%

คุณ Yamini Bhat ผู้ร่วมก่อตั้งและซีอีโอของ Vymo กล่าวเกี่ยวกับความร่วมมือครั้งนี้ว่า “เราพร้อมช่วยให้องค์กรต่าง ๆ เดินหน้าสร้างสรรค์ประสบการณ์ด้าน CRM แบบเชิงรุกมากขึ้น ด้วยเทคโนโลยีโมบิลิตี้และนวัตกรรมอัจฉริยะ Vymo ช่วยให้ทีมขายทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นในสภาพแวดล้อมการทำงานที่เคลื่อนที่อยู่ตลอดเวลา และสิ่งนี้จะก่อให้เกิดผลลัพธ์สำคัญในเรื่องรายได้สำหรับธุรกิจต่าง ๆ โดยเราหวังที่จะร่วมงานกับ Microsoft อย่างใกล้ชิดขณะที่เราเดินหน้ายกระดับบริการให้ก้าวไกลขึ้น”

คุณ Rajiv Sodhi ผู้จัดการทั่วไปฝ่าย Partner Ecosystem ของ Microsoft กล่าวว่า “เราได้ร่วมงานกับ Vymo อย่างใกล้ชิด เพื่อมอบพลังให้แก่ทีมขายในธุรกิจต่าง ๆ ด้วยเทคโนโลยี AI และเรายินดีที่ความร่วมมือครั้งนี้ได้ยกระดับขึ้นไปอีกขั้น ความก้าวหน้าใหม่นี้เป็นส่วนหนึ่งในความมุ่งมั่นของ Microsoft เพื่อให้พันธมิตรของเราสามารถจัดใช้พลังของ AI ในการสร้างโซลูชันอันทรงพลังจนเติบโตต่อไป”

Vymo เป็นหนึ่งในผู้เข้าร่วมโครงการ Winter Accelerator ของ Microsoft รอบปี 2015 ทั้งยังเป็นผู้ชนะรางวัล AI for All ของ Microsoft ด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ ผลงานของสตาร์ทอัพ Sales CRM Software ยังได้รับคำชื่นชมจากคุณ Satya Nadella ซีอีโอของ Microsoft ด้วย ซึ่งกล่าวไว้ว่า “Vymo ได้เข้ามาพลิกวิธีการทำงานของทั้งผู้ค้าปลีกและผู้ให้บริการทางการเงินตั้งแต่รากฐาน”

เกี่ยวกับ Vymo

Vymo ให้บริการนวัตกรรมผู้ช่วยส่วนบุคคลสำหรับทีมขาย บริษัทได้รับเงินทุนสนับสนุนจาก Sequoia Capital และ

ได้รับการยอมรับจาก Gartner และ CB Insights ให้เป็น Prescriptive Sales ทั้งนี้ Vymo ได้รับความไว้วางใจจากตัวแทนขายกว่า 85,000 รายในองค์กรระดับโลก ไม่ว่าจะเป็น Abu Dhabi Finance, Allianz, AXA, Bangkok Bank, Future Generali, HDFC Bank, FE Credit และ Zurich รัชชมข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.getvymo.com เกี่ยวกับ Microsoft

Microsoft (Nasdaq "MSFT" @microsoft) เป็นผู้ขับเคลื่อนการปฏิรูปด้วยนวัตกรรมดิจิทัล ในโลกแห่งอัจฉริยะภาพของเทคโนโลยีคลาวด์ที่ทุกอย่างล้วนเชื่อมโยงถึงกัน โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อเป็นกำลังสำคัญให้ทุกคนและทุกองค์กรทั่วโลกได้บรรลุผลสำเร็จที่ดียิ่งกว่า Microsoft ได้เริ่มดำเนินธุรกิจในประเทศไทยเมื่อปี 1990 จนปัจจุบันมีพนักงานกว่า 9,000 รายในอินเดีย ทั้งในแผนกขายและการตลาด การวิจัยและพัฒนา งานบริการลูกค้าและงานสนับสนุนอื่น ๆ กระจายตัวอยู่ใน 11 เมืองทั่วประเทศอินเดีย ได้แก่ อาร์มาดาบัด บังคาลอร์ เจนไน นิวเดลี คูร์แกน โนอีดา ไฮเดอราบัด โคจิ โกลกาตา มุมไบ และปูเน่ Microsoft ให้บริการคลาวด์ทั่วโลกจากศูนย์ข้อมูลในพื้นที่ต่าง ๆ เพื่อเร่งการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลทั้งในกลุ่มสตาร์ทอัพ ภาคธุรกิจ และหน่วยงานรัฐบาลของอินเดีย โดยเมื่อปี 2016 ที่ผ่านมา Microsoft ได้เปิดศูนย์ Cyber Security Engagement Center ในอินเดีย ซึ่งรวมกันแล้วมีทั้งหมด 8 แห่ง เพื่อช่วยรองรับความต้องการจากทั้งภาครัฐและเอกชน

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม:

รัชชม Microsoft India News Center: <https://news.microsoft.com/en-in/>

ติดตามเราได้ที่นี่: www.twitter.com/MicrosoftIndia

ติดตามเราได้ที่นี่: <http://www.facebook.com/MicrosoftIndia>

สื่อมวลชนติดต่อ:

Vymo

Roshan Cariappa

อีเมล: cariappa@getvymo.com

Microsoft

Bishalaxhi Ghosh

อีเมล: v-bighos@microsoft.com

Perfect Relations

Monika Rawat

อีเมล: mrawat@perfectrelations.com

โทร: +91-9953150886