DataChi lance au Luxembourg une plateforme d’agents IA pour soutenir les équipes commerciales



La startup luxembourgeoise DataChi annonce le lancement de sa plateforme d’AI Virtual Team Mates (VTMs), une suite d’agents d’intelligence artificielle conçus pour assister les équipes commerciales dans certaines tâches opérationnelles liées à la prospection, au suivi des opportunités et à la gestion de la relation client. Développée au Luxembourg, la solution s’appuie sur une architecture technologique européenne conçue pour répondre aux exigences de conformité au Règlement général sur la protection des données (RGPD) et aux principes de souveraineté numérique. Des équipes commerciales confrontées à une charge opérationnelle croissante

Dans de nombreuses organisations, les équipes commerciales consacrent une part importante de leur temps à des tâches opérationnelles nécessaires au suivi de l’activité de vente. La mise à jour des systèmes CRM, l’envoi d’emails de suivi, la recherche de prospects, la planification de réunions ou encore la préparation d’appels commerciaux font partie des activités quotidiennes qui structurent le processus de vente.

Selon DataChi, cette accumulation de tâches peut limiter le temps disponible pour les interactions directes avec les clients et la gestion des opportunités commerciales. Dans certains cas, cela peut également rendre le suivi du pipeline commercial plus difficile et entraîner des relances tardives ou des opportunités non exploitées. La startup décrit cette situation comme un enjeu de capacité d'exécution commerciale, plutôt qu'un simple problème de productivité individuelle. Des agents IA spécialisés pour assister le cycle de vente

La plateforme DataChi repose sur une équipe d'agents d'intelligence artificielle spécialisés conçus pour intervenir à différentes étapes du cycle commercial. Certains agents sont dédiés à l'identification de prospects correspondant à un profil cible et à la préparation d'actions de prospection. D'autres contribuent à structurer les informations commerciales en facilitant la mise à jour des systèmes CRM ou en générant des comptes rendus de réunions. D'autres agents peuvent assister les équipes dans le suivi des opportunités commerciales, notamment en aidant à organiser les priorités du pipeline ou à gérer les relances. L'ensemble est conçu pour fonctionner comme une couche opérationnelle complémentaire aux outils utilisés par les équipes commerciales.

« L'IA ne doit pas remplacer les équipes commerciales, mais les aider à se concentrer sur ce qui crée réellement de la valeur," déclare Rai Chadee, fondateur de DataChi. *« En automatisant certaines tâches opérationnelles, nous cherchons à redonner aux équipes le temps nécessaire pour se concentrer sur les relations clients, la stratégie commerciale et la prise de décision. »*