



HALOPSA

Watsoft et HaloPSA s'associent au service des MSP pour leur permettre d'unifier leur offre de services.

Pessac, le 14 avril 2022 – [Watsoft](#), leader dans la distribution de solutions logicielles auprès des MSP et revendeurs IT, et [HaloPSA](#), éditeur expérimenté de logiciel PSA tout-en-un, annoncent leur nouveau partenariat au service des fournisseurs de services managés français.

Dans un environnement concurrentiel tel que celui des services managés, la solution PSA tout-en-un proposée par HaloPSA permet aux MSP d'améliorer les performances de leurs équipes de support, d'atteindre leurs objectifs et de renforcer la satisfaction de leurs clients. HaloPSA offre une alternative rentable à l'ensemble des outils dont ceux-ci ont besoin pour obtenir une visibilité complète sur leurs clients, leurs opérations internes et la rentabilité de leur activité.

« En intégrant une solution PSA avec un éditeur de confiance tel que HaloPSA, Watsoft propose aujourd'hui une brique toujours plus riche à destination des fournisseurs de services managés » a déclaré Oleg Bivol, président de Watsoft. *« En effet, aux outils RMM et de documentation déjà disponibles dans notre catalogue produits s'ajoute un outil PSA tout-en-un qui permettra aux MSP de centraliser l'ensemble des processus opérationnels de l'entreprise »*, ajoute Oleg Bivol.

Sa plateforme tout-en-un hautement configurable et disponible en plusieurs langues, dont le français, permet aux MSP d'unifier leur offre de services en un seul système centralisé, en leur donnant la possibilité d'ajouter gratuitement les modules dont ils ont besoin pour le fonctionnement de leur activité MSP. Grâce aux multiples possibilités d'intégration de la solution, les MSP gardent le contrôle sur l'ensemble de leurs ressources en connectant facilement HaloPSA aux outils qu'ils utilisent déjà.

« En tant qu'organisation britannique cherchant à se développer sur le marché français, nous étions à la recherche d'un partenaire local et Watsoft répond à l'ensemble de nos exigences. Avec plus de 20 ans d'expérience dans le secteur, nous avons été immédiatement convaincus et nous n'avons jamais regretté notre choix » a ajouté Dan Mostafavi, Responsable des Partenariats chez HaloPSA.

HaloPSA sera présentée en exclusivité lors d'un webinaire qui se tiendra **le 26 avril prochain** avec la participation de l'éditeur. Inscriptions disponibles sur le site watsoft.com/halopsa. La solution PSA sera également mise en avant sur le stand Watsoft G29 du salon IT Partners les 15 & 16 juin prochains à Disneyland Paris. Commercialisation de la solution à **partir du 14 avril**.

À propos de Watsoft

Watsoft est un distributeur de valeur ajoutée dont la mission est de fournir aux PME des solutions logicielles pour les aider à gérer et à sécuriser leurs systèmes d'information. Son offre est distribuée via un réseau de plus de 3500 revendeurs en France et dans les pays francophones. Les spécificités de Watsoft : une forte base MSP, un mode de distribution électronique, un support technique pour ses revendeurs, une offre de formations techniques, un service commercial entièrement dédié et la mise à disposition d'outils marketing.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur le [site web de Watsoft](#) ou sur [LinkedIn](#), [Twitter](#) et [YouTube](#).

Contact presse :

Charlène Brindeau – Marketing Manager, Watsoft Distribution

05 56 15 01 01

c.brindeau@watsoft.com

À propos de HaloPSA

HaloPSA est une société privée qui propose un logiciel PSA aux prestataires de services. Forte de son expérience de plus de 25 ans dans le secteur, la société propose des logiciels compétitifs à un coût inférieur à celui de ses concurrents. Le siège social se situe au Royaume-Uni, mais la société possède des succursales satellites aux États-Unis d'Amérique, ainsi qu'en Australie. La solution est vendue à une clientèle mondiale, dans plusieurs langues, notamment l'anglais, l'espagnol, le français et l'italien.

Contact presse :

Finlay Brown – Marketing Manager, Halo Service Solutions

+44 (0)1449 833111 (UK)

Finlay.brown@imaginehalo.com