



HubSpot élargit la disponibilité de Breeze Customer Agent pour offrir un support IA tout au long du parcours client

- *Breeze Customer Agent a déjà aidé des milliers de clients à résoudre plus de 50 % de leurs conversations.*
- *Les clients constatent que la valeur ajoutée va au-delà du support après-vente, y compris dans les phases de découverte et d'achat.*
- *Breeze Customer Agent sera désormais disponible pour tous les clients Pro et Enterprise via les Crédits HubSpot.*

Paris, le 13 mai 2025 - [HubSpot](#), la plateforme de gestion de la relation client (CRM) pour les entreprises en croissance, élargit la disponibilité de l'un de ses agents IA les plus puissants : Breeze Customer Agent. À partir du 2 juin, Breeze Customer Agent sera disponible pour tous les clients Pro et Enterprise sur les Hubs Marketing, Sales, Service, Content et Operations.

La vision de HubSpot est simple : aider les entreprises à évoluer grâce à l'IA. Pour ce faire, HubSpot a intégré l'IA directement dans sa plateforme - elle est disponible là où les clients travaillent, et non comme un module complémentaire distinct.

L'an dernier, HubSpot a lancé Breeze avec plus de 100 fonctionnalités, Breeze Copilot pour faciliter le travail et Breeze Agents pour prendre en charge les tâches. Cette focalisation sur les agents IA est au cœur de la mission de HubSpot, convaincu que les entreprises de demain se développeront grâce à des équipes hybrides composées d'humains et d'agents travaillant ensemble.

En élargissant l'accès à Breeze Customer Agent, HubSpot franchit une étape importante vers cet avenir.

Transformer chaque interaction client en une expérience plus intelligente et plus rapide

Breeze Customer Agent a été initialement conçu pour aider les équipes de service client à adapter leur support. Et cela a fonctionné - résolvant plus de 50 % des conversations clients de manière autonome.

Mais ce que HubSpot a constaté ensuite était encore plus passionnant : Breeze Customer Agent était utilisé au-delà des besoins de support après-vente.

- En marketing, il accueille les visiteurs et répond à des questions telles que "Quand aura lieu votre prochain webinar ?" ou "Comment puis-je m'abonner ?" - aidant ainsi les équipes à transformer le trafic en prospects.

"L'agent donne aux visiteurs le sentiment d'être les bienvenus en répondant immédiatement. Même lorsqu'il ne peut pas répondre, il vous salue. Souvent, il résout le problème instantanément." — Max Bolten, Responsable Marketing, Steubben

- En vente, il répond instantanément aux questions sur les prix et les essais, accélérant ainsi le parcours d'achat.

"Il nous aide à convertir plus rapidement. Plus nous fournissons des informations précises rapidement, plus ils sont susceptibles d'acheter." — Chris Patullo, Fondateur et PDG, Football Play Card

- En service client, il continue de résoudre les demandes, d'effectuer des actions simples comme vérifier l'état des commandes et de passer la main à des humains si nécessaire.

"Nous avons réduit les tickets de support de 77 % et amélioré le taux de conversion grâce à un support 24 heures sur 24. C'est un outil clé pour le chiffre d'affaires et la satisfaction." — Pietro Ripanti, CMO, Nutribees

Cet impact sur l'ensemble du parcours client est précisément la raison pour laquelle HubSpot élargit l'accès à Breeze Customer Agent au-delà du Service Hub. Parce qu'il est intégré à la plateforme unifiée de HubSpot, alimentée par l'IA, Breeze Customer Agent aide les équipes à mieux travailler ensemble à chaque interaction client.

Partout où les clients se connectent, Breeze Customer Agent est présent

Qu'il s'agisse d'aider un prospect à trouver le bon contenu ou de résoudre un problème de facturation après un achat, Breeze Customer Agent est conçu pour offrir :

- Une configuration rapide : Opérationnel en quelques minutes.
- Un support multiplateforme : Engagement des clients via e-mail, chat, WhatsApp, Facebook Messenger, et plus encore.
- Des réponses intelligentes : Extraction de détails spécifiques sur les clients, tels que l'état des commandes ou les dates de renouvellement.
- Des actions concrètes : Prise de mesures telles que la réinitialisation des mots de passe et le transfert à un humain si nécessaire.
- Une intelligence intégrée : Apprentissage à partir de la base de connaissances client, du contenu du site web, des PDF, des blogs, etc.

"Breeze Customer Agent a amélioré notre service client en traitant automatiquement 60 à 70 % des demandes. Il a été remarquablement facile à configurer et a permis à notre équipe de se concentrer sur les efforts de vente et de marketing." — Andrew Downing, Directeur du Développement Commercial, Camp Network

Prochaines étapes pour Customer Agent

À partir du 2 juin 2025, Breeze Customer Agent sera disponible pour tous les clients Pro et Enterprise via les Crédits HubSpot - l'évolution du modèle flexible basé sur l'utilisation, qui permet à chaque organisation de payer au fur et à mesure de sa croissance.

Breeze Customer Agent est l'un des moyens les plus efficaces pour les entreprises de commencer leur parcours avec l'IA. Et ce n'est que le début. HubSpot construit un avenir où Breeze Customer Agent pourra gérer chaque interaction numérique - en se souvenant des conversations passées, en planifiant des réunions,

et même en mettant à jour les enregistrements CRM - afin que les équipes puissent travailler plus intelligemment et mieux se développer.

Parce que lorsque l'IA est intégrée à une plateforme unifiée, elle ne se contente pas de soutenir les entreprises, elle les fait évoluer.

A propos de HubSpot

HubSpot est la plateforme client qui aide les entreprises à réussir leur croissance. HubSpot permet aux équipes de renforcer leurs connexions avec les clients en proposant une plateforme unifiée optimisée par l'IA qui inclut des logiciels d'engagement client, un CRM intelligent, un écosystème connecté fort de plus de 1 700 intégrations au sein de sa marketplace d'applications, une communauté dynamique, ainsi que des formations et ressources pédagogiques avec HubSpot Academy.

Contact presse :

Axicom

hubspotPR.france@axicom.com

+33 6 75 18 31 39