

Discussion informelle d'Osler : L'histoire de Symend et Hanif Joshaghani

29 SEPTEMBRE 2020 2 MIN DE LECTURE

Expertises Connexes

- [Capital de risque](#)
- [Sociétés émergentes et à forte croissance](#)
- [Technologie](#)

Symend a dû bâtir de solides relations et démontrer ses capacités opérationnelles pour mener à bien trois rondes successives de financement auprès d'investisseurs institutionnels, en particulier au début de la pandémie, une période où ceux-ci revoyaient leurs prévisions compte tenu de l'incertitude ambiante. La réputation de Symend lui a permis d'accaparer près de la totalité du marché des télécommunications canadien avec sa plateforme numérique de stratégies d'engagement. La société fait également des progrès dans la pénétration du secteur bancaire.

L'embauche de responsables des ventes d'expérience qui connaissent le terrain sur lequel joue la société et qui peuvent mettre à profit leurs pratiques exemplaires a permis d'éviter certaines embûches. Dans certains cas, le télétravail durant la pandémie a facilité le recrutement à l'international.

À l'occasion d'une discussion informelle en compagnie de [Chad Bayne](#), fondateur et cochef du groupe de pratique [Sociétés émergentes et à forte croissance](#) d'Osler, le cofondateur et chef de la direction de [Symend](#), [Hasif Joshaghani](#), aborde divers sujets :

- les défis qu'a posés la multiplication par cinq de l'effectif de Symend au cours de l'année;
- l'importance de présentations aux investisseurs bien préparées et précises;
- l'importance d'une bonne réputation et de bons antécédents;
- le travail accompli pour réaliser l'objectif de devenir l'une des plus importantes sociétés technologiques au Canada.

[Visionnez la discussion informelle](#)