

Skello lève 6 millions d'euros et s'ouvre à de nouveaux secteurs

Skello, logiciel de gestion de planning et de personnel en ligne, vient de boucler une nouvelle levée de fonds de 6 millions d'euros. La startup, spécialisée jusqu'ici dans le secteur de la restauration, prévoit désormais de conquérir de nouveaux secteurs.

Temps de lecture : minute

10 octobre 2018

Lancé fin 2016 par Quitterie Mathelin-Moreaux, Emmanuelle Fauchier-Magnan, Samy Amar et Thibault Desplats, Skello développe une offre de gestion de planning du personnel dans le milieu de l'hôtellerie/restauration. Son idée : permettre aux managers de gérer les plannings, de communiquer en temps réel avec leurs équipes, de traiter automatiquement la paye et de piloter l'activité de leur entreprise sur plusieurs points de vente, le plus simplement et rapidement possible.

La jeune pousse, qui revendique pouvoir diviser en moyenne par trois le temps passé sur les tâches administratives et diminuer de 6 points les coûts de personnel, annonce aujourd'hui avoir bouclé un tour de table de 6 millions d'euros auprès d'Aglaé Ventures, XAnge et Jean-Baptiste Rudelle. Ses investisseurs historiques Thomas Landais (Doctolib), Guillaume le Dieu de Ville (Lingueo) et Gilles Blanchard (SeLogger) remettent également au pot.

Une opération qui intervient après une première levée de 300 000 euros bouclée en septembre 2016, et qui permettra à la startup d'ouvrir désormais son offre de planification RH à de nouveaux secteurs comme le retail et les services, dans lesquels elle a déjà convaincu des marques comme Le Slip Français, Monop', ou encore de nombreux établissements

de santé (EHPAD, pharmacies etc.).

Une évolution qui sera accompagnée par le recrutement de 120 talents (développeurs, product managers, commerciaux, customer success, etc.) dans les deux prochaines années. Ces derniers travailleront notamment au développement de l'offre afin qu'elle corresponde au mieux aux attentes de chaque client.

À plus long terme, Skello, qui compte à ce jour 1 500 points de vente parmi ses clients, envisage de se lancer en Europe.

Article écrit par Iris Maignan