

Lead Sherpa a libéré le potentiel d'innovation des développeurs

La plateforme a réduit les coûts d'infrastructure de près de 60 %, a adapté ses capacités plus rapidement et a pu innover sans crainte avec Linode Kubernetes Engine



Migration simple et rapide



Plusieurs déploiements par jour



Économies sur l'infrastructure

Mise en relation des investisseurs immobiliers avec les acheteurs

Lead Sherpa propose des notifications par SMS conformes à la norme TCPA, un service de recherche d'informations avancée et la compilation automatisée des données, ce qui permet aux investisseurs immobiliers gérant de gros volumes de trouver et d'embaucher efficacement des vendeurs motivés, et ainsi de conclure davantage de ventes. Lorsque son équipe réduite d'ingénierie a décidé de moderniser son application en conteneurisant les charges de travail, elle a tiré parti de [Linode Kubernetes Engine \(LKE\)](#) pour faciliter le déploiement, simplifier la gestion et offrir plus de contrôle aux développeurs. Cela lui a procuré le moteur nécessaire pour favoriser la croissance, l'innovation et l'avantage concurrentiel.

Adaptation des capacités de l'entreprise grâce à une ingénierie agile et allégée

Dans un secteur où la vitesse et la précision sont au cœur de tout, l'entreprise Lead Sherpa s'est forgé sa réputation en fournissant des données de haute qualité aux utilisateurs. Elle est notamment reconnue pour sa capacité à présenter des opportunités d'investissement hors marché par SMS en temps opportun aux investisseurs immobiliers, via l'un des outils de génération de prospects les plus efficaces de sa génération.

Après l'émergence de nouvelles réglementations relatives à l'envoi de SMS en 2023, Lead Sherpa a dû redoubler d'efforts pour offrir aux investisseurs des données de la plus haute qualité, et ce le plus efficacement possible. L'entreprise a vu une opportunité de réduire ses coûts et de renforcer la fiabilité de son infrastructure en migrant vers Kubernetes et en [conteneurisant les charges de travail](#). Mais avec une équipe d'ingénierie réduite, il lui fallait trouver un moyen puissant et rationalisé d'y parvenir.



Localisation géographique

Lakewood, Colorado
(États-Unis)

leadsherpa.com

Secteur

Fournisseurs de services

Solution

Cloud Computing



Retour chez un partenaire de confiance

Lead Sherpa avait d'abord étendu son infrastructure sur Linode (aujourd'hui Akamai Cloud), et savait donc vers qui se tourner. LKE proposait l'équilibre parfait entre rentabilité, fiabilité et simplicité ; exactement ce dont l'équipe avait besoin pour cette migration cruciale.

« LKE était un choix évident. Nos machines virtuelles existantes étaient déjà déployées sur Akamai, et LKE offrait une meilleure valeur ajoutée que les autres fournisseurs de services cloud », explique Ben Petersen, Vice-président de l'ingénierie chez Lead Sherpa. « De plus, l'équipe de support d'Akamai a été incroyable tout du long », ajoute Philippe Ouellet, ingénieur logiciel chez Lead Sherpa.

Migration rapide et facile

Avec seulement deux ingénieurs, Lead Sherpa a réussi à migrer son infrastructure en deux mois, ce qui représente un exploit étant donné la complexité de Kubernetes. L'équipe a abordé cette migration en plusieurs phases : elle a commencé par déployer un cluster d'utilitaires en une journée, puis un cluster de production, et enfin un environnement de test ainsi qu'un sandbox pour les développeurs.

Grâce à l'approche ouverte de LKE, l'ensemble du processus (comprenant l'intégration des outils existants de Lead Sherpa, tels que les runners GitLab) s'est déroulé sans accroc. Les forums d'Akamai pour les développeurs ont également joué un rôle majeur en fournissant des informations partagées par d'autres ingénieurs, qui ont aidé à affiner les configurations.

« LKE a facilité la mise en œuvre de Kubernetes et la conteneurisation. Nous sommes une petite équipe, mais nous sommes rapides, et LKE nous a permis de travailler à notre rythme », affirme Philippe Ouellet.

Adaptation plus intelligente des capacités

L'infrastructure de Lead Sherpa doit gérer des ensembles de données volumineux, qui comptent des milliers de fichiers, chacun contenant des dizaines de milliers de lignes de données critiques. Avant Kubernetes, le système pouvait prendre en charge 50 000 lignes maximum par fichier en raison de difficultés d'évolutivité. En outre, le traitement de ces fichiers prenait 15 heures. Désormais, grâce au service d'[évolutivité automatique](#) de LKE, Lead Sherpa est capable de traiter des fichiers de 200 000 lignes en une seule journée, sans coûts de ressources excessifs.

« Auparavant, nous dépensions beaucoup d'argent pour maintenir les serveurs à leur capacité maximale, juste au cas où. Grâce à Kubernetes et à l'ajustement automatique de LKE, nous ne payons que ce dont nous avons besoin, quand nous en avons besoin. Nous avons ainsi réalisé près de 60 % d'économies sur les infrastructures », déclare Ben Petersen.



Autrefois, nous planifions les déploiements pour le vendredi soir, car nous avions peur qu'ils entraînent la mise hors service de notre site. Maintenant, avec [LKE] Linode Kubernetes Engine, nous déployons à volonté, même 5 à 10 fois par jour, sans y réfléchir à deux fois. Cela a totalement transformé notre pipeline de développement.

– Ben Petersen
Vice-président de l'ingénierie,
Lead Sherpa



« Linode est la seule solution que je connais, et cela me convient parfaitement. »

— Philippe Ouellet, ingénieur logiciel, Lead Sherpa

Tranquillité d'esprit et liberté d'innover

LKE a également contribué à la culture de développement de Lead Sherpa, qui prône l'itération et l'expérimentation continues. « Notre ancienne infrastructure était si statique et fragile que nous avons peur d'y apporter des changements », explique Ben Petersen.

L'approche déclarative de Kubernetes, combinée à la simplification de la gestion des charges de travail par LKE, a permis aux développeurs de l'entreprise de donner le meilleur d'eux-mêmes. Ils créent désormais des environnements de staging en temps réel pour tester de nouvelles fonctionnalités dans des conditions de production avant de les appliquer en direct. « C'est un bon moyen pour nos développeurs de visualiser les modifications et d'essayer de nouvelles choses avec peu de risques », poursuit Ben Petersen.

Selon lui, LKE a donné à son équipe la liberté d'expérimenter sans se soucier des temps d'arrêt. « Nous pouvons désormais appliquer pleinement notre philosophie d'action rapide pour repousser les limites sans craindre que cela n'affecte nos activités. Au lieu de cela, nous pouvons accélérer nos efforts en matière d'efficacité et d'innovation en toute confiance. »



Lead Sherpa est une plateforme tout-en-un de services marketing et de génération de prospects, spécialement conçue pour les professionnels de l'immobilier. Ses principales offres comprennent un système de marketing par SMS entièrement conforme à la norme TCPA, un service de recherche d'informations et la solution de compilation de listes PropStack®. Elles permettent aux utilisateurs de trouver rapidement des vendeurs motivés, de hiérarchiser les prospects en fonction de plusieurs indicateurs et de les contacter à grande échelle, sans compromettre la conformité. En associant un enrichissement des données robustes, des envois de SMS à des numéros locaux et des flux de travail rationalisés, Lead Sherpa aide les investisseurs à conclure davantage de ventes et à développer leurs activités immobilières de manière sûre et efficace.