

BARCELONA, am 27. April 2020

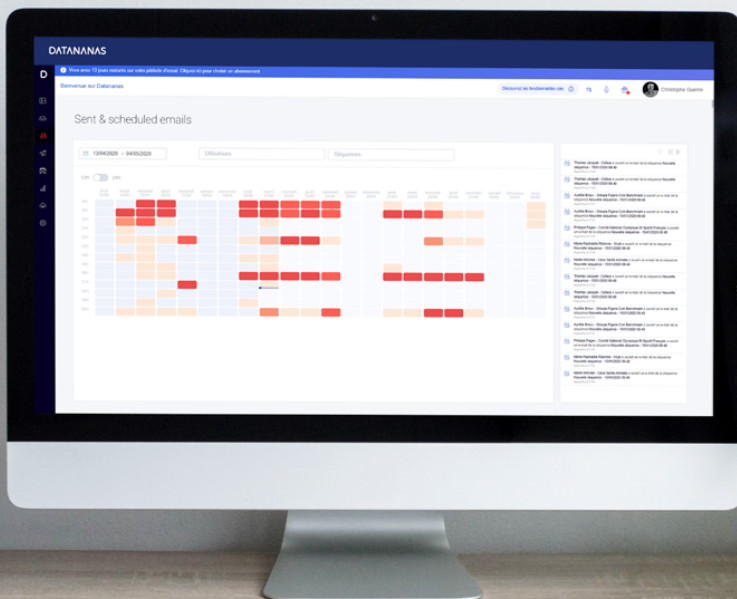
Sarbacane Group, Anbieter von Marketinglösungen und Mailify's Muttergesellschaft, gibt die Übernahme des Start-up-Unternehmens Datananas bekannt

Die Sarbacane-Gruppe, die Muttergesellschaft von Mailify, ist ein wichtiger europäischer Akteur im Bereich Marketing und digitale Lösungen und setzt die Expandierung weiterhin fort durch die Übernahme von Datananas. Das Start-Up-Unternehmen, das 2015 in Frankreich gegründet wurde, hilft B2B-Unternehmen, effizienter zu akquisieren.

"Datananas veröffentlicht eine Lösung, die es Sales Teams ermöglicht, die Anzahl ihrer Termine zu erhöhen. Die Anwendung automatisiert zeitraubende Aufgaben im Zusammenhang mit der Suche nach Geschäftsmöglichkeiten für Vertriebsmitarbeiter und ermöglicht es ihnen so, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren: Beratung und Verkauf."

Datananas ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, die Anzahl der Termine um durchschnittlich

38% zu erhöhen



„Datananas ist es gelungen, die Verwendung von Werbe-E-Mails neu zu erfinden. Sie tut dies mit einem stark personalisierten Ansatz, der sich der Kundenakquise widmet, während Mailify sich mehr auf Marketing- und Kommunikationsteams konzentriert, die regelmäßig mit ihrer Datenbank für eingehende Kontakte kommunizieren wollen. Diese B2B-Lösung ist eine perfekte Ergänzung zum Mailify-Angebot und zielt darauf ab, eine breitere Palette von Marketing-Instrumenten für KMUs und große Unternehmen anzubieten“, sagt Mathieu TARNUS, CEO und Gründer der Gruppe Sarbacane & Mailify.

Eine Technologie zur Automatisierung von Akquiseaktivitäten

Datananas entwickelt eine Lead Relationship Management (LRM)-Lösung. Ihre Anwendung ermöglicht es Ihnen, personalisierte Kundenakquise-Sequenzen einschließlich E-Mails, Anrufe und verschiedene weitere Aufgaben zu erstellen. Sobald ein Interessent auf die E-Mails antwortet, werden die Antworten automatisch sortiert, und jeder Interessent, der den definierten Anforderungen entspricht, kann dann mit dem CRM des Unternehmens synchronisiert werden, um seine Akquise-Abläufe zu vervollständigen. E-Mail-Kampagnen sind zielgerichteter, personalisierter und automatisierter und ersetzen somit effizient das Cold Calling. Datananas ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, die Anzahl der Termine um durchschnittlich 38% zu erhöhen und gleichzeitig die Zeit und das Budget für die Akquisition potenzieller Kunden erheblich zu reduzieren.

Über

DATANANAS

Gründung: 2015
Standort: Paris
Gründer:



Romain Simon
CTO
& Mitbegründer



Arthur Ollier
CEO
& Mitbegründer

Datananas wurde 2015 von Romain Simon und Arthur Ollier gegründet und bietet eine Lead-Relationship-Management-Lösung (LRM) zur Erstellung automatisierter personalisierter Kundenakquise-Sequenzen einschließlich E-Mails, Anrufe und verschiedener Aufgaben. In nur wenigen Jahren hat die Anwendung täglich die Aufmerksamkeit hunderter Benutzer gewonnen. Das Pariser Startup ist seit Ende 2019 profitabel und will seinen Umsatz verdoppeln. Für diesen Wachstum stellen sie Mitarbeiter ein, die sich für Technologie und kommerzielle Belange begeistern.

Eine Fusion führt zu Wachstum

Das Startup unterstützt derzeit mehr als 450 Unternehmen, von KMUs bis hin zu Großkonzernen wie Trainline, Econocom und Experience Hotel. „Genau wie Mailify sind wir die Pioniere in unserem Geschäftssektor, und genau wie deren E-Mail-, SMS- und Automatisierungs-Tools ist das von uns angebotene intelligente Kundenakquise-Tool heute ein Muss für B2B-Verkaufsteams“, sagt Arthur Ollier, Mitbegründer und CEO von Datananas, begeistert.

„Viele technische, organisatorische und natürlich geschäftliche Synergien sind mit der Gruppe Sarbacane & Mailify geplant. Unser Ehrgeiz ist groß: Wir wollen den Umsatz von Datananas innerhalb der nächsten 12 Monate verdoppeln. Aber die Denkweise der Marke, ihre Unabhängigkeit sowie die der Teams werden erhalten bleiben“. Auf diese Weise will Mathieu Tarnus seine Gruppe wachsen lassen, indem er in starke, auf ihren Markt spezialisierte Marken investiert und auf die täglichen Probleme auf die effizienteste und einfachste Art und Weise reagiert.

Mailify

Gründung: 2001
Standort: Hem (France)
Gründer:



Mathieu Tarnus
Gründer & CEO

Mailify mit Sitz in Barcelona ist ein Tochterunternehmen von Sarbacane, einem 2001 gegründeten französischen Softwarehersteller, der von Mathieu Tarnus gegründet und geleitet wird. Die Gruppe ist auf die Digital- und Marketingbranche spezialisiert und bietet Lösungen an, die die Kommunikation und Digitalisierung von Unternehmen erleichtern. Die Gruppe setzt sich aus mehreren Marken zusammen: Die Mailify Anwendung, aber auch TouchDown, Layout oder Tipimail und seit kurzem Datananas. Die Gruppe zählt etwa hundert Mitarbeiter und hat einen konsolidierten Umsatz von 11 Mio. € mit mehr als 10.000 Kunden in 90 Ländern. Die Gruppe ist bestrebt, ihre Entwicklung durch das Wachstum ihrer verschiedenen Marken, die alle Referenzen auf ihren Märkten sind, zu beschleunigen, aber auch durch die Fortsetzung ihrer Strategie der Diversifizierung und Akquisitionen in der Welt der Marketing-Software und digital B2B. Die Gruppe beabsichtigt, bis 2025 25 Millionen Euro zu erreichen.

SARBACANE

Kontakt

C/ Riera Sant Miquel 3, 3º2º,
08006 Barcelona - Spain

Lisa Fritzsche
lisa@mailify.es
Tel. +49 893 803 8106