

BARCELONA, 27 DE ABRIL 2020

# Sarbacane, grupo creador de soluciones de marketing y casa matriz de Mailify, anuncia la adquisición de la start-up Datananas

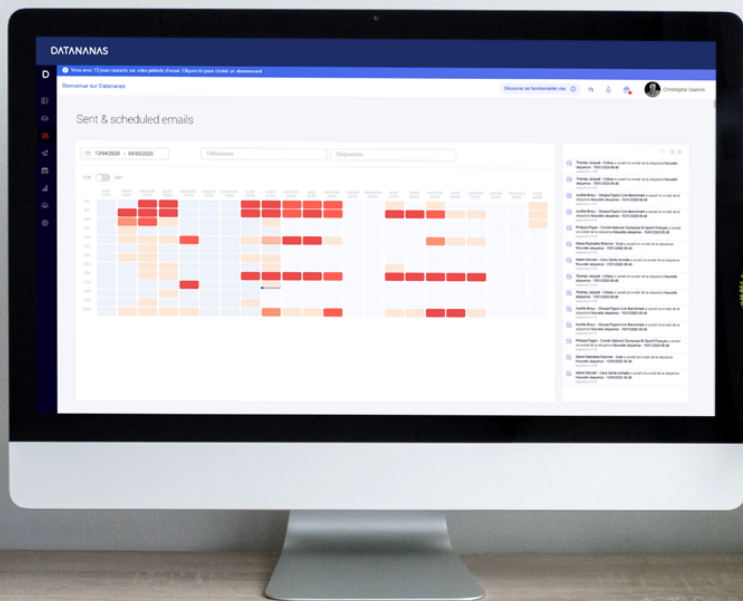
El Grupo Sarbacane, casa matriz de Mailify, uno de los principales actores europeos especializado en soluciones digitales y de marketing, continúa su expansión con la adquisición de Datananas. Esta start-up nacida en Francia en 2015, ayuda a las empresas a automatizar la prospección BtoB de manera más eficiente.

*Datananas es una solución que permite a los equipos de ventas aumentar el número de citas telefónicas. Además, la aplicación automatiza las tareas de búsqueda de oportunidades de negocio para los representantes de ventas permitiéndoles centrarse en su actividad principal: la consultoría y las ventas.*

Datananas permite a los representantes de ventas aumentar el número de citas telefónicas para sus usuarios en un promedio de

**38%**

*"Datananas ha sido capaz de reinventar el uso de los emails comerciales. Lo hace con un enfoque muy personalizado dedicado al sector de la prospección comercial, mientras que Mailify se centra más en los equipos de comercialización y comunicación que desean comunicarse regularmente con sus listas de clientes y suscriptores. Esta solución B2B es perfectamente complementaria a la oferta de Mailify y tiene como objetivo ofrecer una gama más amplia de herramientas de marketing para las pymes y las grandes empresas", afirma Mathieu TARNUS, CEO y fundador del grupo Sarbacane & Mailify.*



## Una tecnología para automatizar las actividades de prospección

Datananas desarrolla una solución de LRM o Lead Relationship Management. Su aplicación permite crear secuencias de prospección personalizadas que incluyen emails, llamadas telefónicas y diversas tareas. En cuanto un prospecto responde a los emails, las respuestas se clasifican automáticamente y cada prospecto que cumpla con los requisitos definidos puede entonces sincronizarse con el CRM de la empresa cliente para completar sus flujos de prospección. Las campañas de emails son más específicas, personalizadas y automatizadas, y por lo tanto sustituyen eficazmente a las "cold calling" o llamadas en frío. Datananas permite a los representantes de ventas aumentar el número de citas telefónicas para sus usuarios en un promedio de 38%, al tiempo que reduce considerablemente el tiempo y el presupuesto dedicados a la adquisición de clientes potenciales.

### Acerca de

## DATANANAS

Creación: 2015  
Ubicación: París  
Fundadores:



**Romain Simon**  
CTO  
& Co-Fundador



**Arthur Ollier**  
CEO  
& Co-Fundador

Fundada en 2015 por Romain Simon y Arthur Ollier, Datananas ofrece una solución de LRM o Lead Relationship Management para crear secuencias de prospección automatizadas y personalizadas que incluyen emails, citas telefónicas y diversas tareas. En pocos años, la aplicación ha atraído a cientos de nuevos usuarios. Rentable y en crecimiento desde finales de 2019, la nueva empresa parisina tiene la intención de duplicar su volumen de negocios y está contratando a candidatos apasionados por la tecnología y las ventas.

## Una tecnología para automatizar las actividades de prospección

La puesta en marcha apoya actualmente a más de 450 empresas, desde pymes hasta grandes grupos europeos como Trainline, Econocom y Experience Hotel. "Al igual que Mailify, somos los pioneros en nuestro sector empresarial, y al igual que sus herramientas de emails, SMS y automatización, la herramienta de prospección inteligente que ofrecemos es ahora una necesidad para los equipos de ventas de BtoB" afirma con entusiasmo Arthur Ollier, cofundador y CEO de Datananas. Se prevén muchas sinergias técnicas, organizativas y, por supuesto, comerciales con el grupo Sarbacane & Mailify. Nuestra ambición es fuerte: duplicar la facturación de Datananas en los próximos 12 meses. Pero la mentalidad de la marca, su independencia así como la de los equipos se mantendrá. Así es como Mathieu TARNUS pretende hacer crecer a su grupo, invirtiendo en marcas fuertes y especializadas en su mercado y respondiendo a los problemas cotidianos de la manera más eficaz y sencilla.

## Mailify

Creación: 2001  
Ubicación: Hem (France)  
Fundador:



**Mathieu Tarnus**  
Fundador & CEO

Ubicada en Barcelona, Mailify es una filial de Sarbacane, empresa de software francés creado en 2001, fundado y dirigido por Mathieu TARNUS. Especializado en la industria digital y el marketing, el grupo ofrece soluciones para facilitar la comunicación y la digitalización de las empresas. El grupo está compuesto por varias marcas: la histórica aplicación Mailify, pero también TouchDown, Layout o Tipimail y recientemente Datananas. El grupo cuenta con un centenar de empleados y tiene una facturación consolidada de 11 millones de euros con más de 10.000 clientes en 90 países.

El grupo tiene como objetivo acelerar su desarrollo mediante el crecimiento de sus diferentes marcas, todas ellas referencias en sus mercados, pero también mediante la continuación de su estrategia de diversificación y adquisiciones en el mundo de los softwares de marketing y del BtoB digital. El grupo se propone alcanzar los 25 millones de euros de aquí al 2025.

## SARBACANE

### Contacto de prensa

C/ Riera Sant Miquel 3, 3º2ª,  
08006 Barcelona - Spain

Cindy Chávez  
[cindy@mailify.com](mailto:cindy@mailify.com)  
T 93 476 3638