

HEM, LE 27/04/2020

Le groupe Sarbacane, éditeur de solutions d'email et de SMS marketing, annonce l'acquisition de la start-up Datananas

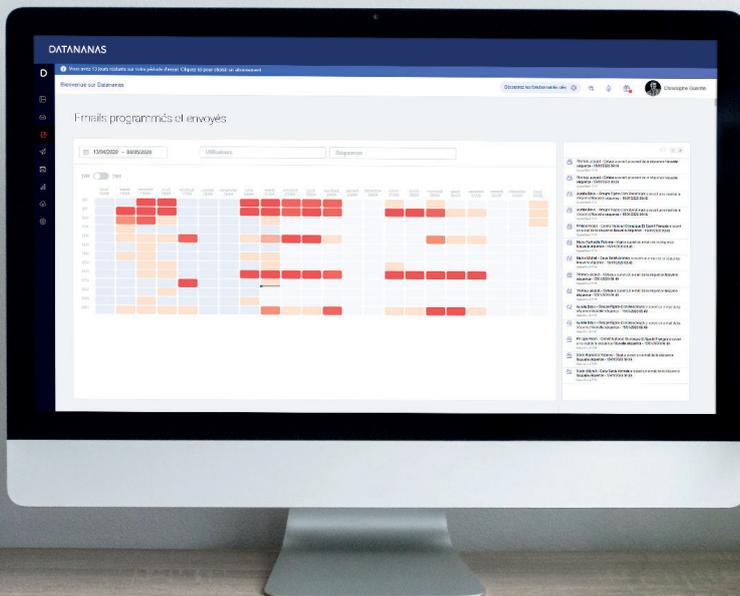
Acteur majeur en France des solutions marketing et digital, le groupe Sarbacane poursuit son expansion en acquérant Datananas. Cette startup, née à Paris en 2015, aide les sociétés BtoB à prospecter plus efficacement.

Datananas édite une solution permettant aux équipes commerciales d'augmenter leur nombre de rendez-vous. En plus de cela, l'application automatise les tâches chronophages liées à la prospection des commerciaux et leur permet ainsi de dégager du temps pour se concentrer davantage sur leur cœur de métier : le conseil et la vente. "Datananas a su réinventer l'utilisation des e-mails commerciaux.

Datananas permet aux commerciaux d'augmenter le nombre de rendez-vous en moyenne de

38%

Elle le fait avec une approche très personnalisée et dédiée au segment de la prospection commerciale, là où Sarbacane s'adresse davantage aux équipes marketing et communication souhaitant communiquer régulièrement auprès de leur base de données de contacts entrants. Cette solution orientée BtoB est parfaitement complémentaire à l'offre Sarbacane et vise à élargir la panoplie d'outils marketing à destination des PME et grandes entreprises", se réjouit Mathieu TARNUS, CEO et fondateur du groupe Sarbacane.



Une technologie pour automatiser la prospection

Datananas développe une solution de Lead Relationship Management (LRM). Leur application permet de créer des séquences de prospection personnalisées incluant les e-mails, appels et diverses tâches. Dès qu'un prospect répond aux emails, les réponses sont automatiquement triées et chaque prospect correspondant aux critères établis peut être ensuite synchronisé avec le CRM de l'entreprise cliente pour alimenter ses flux de prospection. Plus ciblées, personnalisées et automatisées, les campagnes e-mail remplacent de manière efficace le démarchage téléphonique à froid. Datananas permet aux commerciaux d'augmenter en moyenne de 38% le nombre de rendez-vous obtenus par ses utilisateurs tout en réduisant considérablement le temps et le budget consacrés à l'acquisition de clients potentiels.

A propos

DATANANAS

Création : 2015
Localisation : Paris
Fondateurs :



Romain Simon
CTO
& Co-founder



Arthur Ollier
CEO
& Co-founder

Datananas propose une solution de Lead Relationship Management (LRM) permettant de créer de manière automatique des séquences de prospection personnalisées incluant emails, appels et diverses tâches. En quelques années, l'application a obtenu plusieurs centaines d'utilisateurs quotidiens. Rentable et en croissance depuis la fin de l'année 2019, la startup parisienne ambitionne de doubler son chiffre d'affaire et recrute des profils passionnés par la technologie et les enjeux commerciaux.

Un rapprochement synonyme de croissance

La startup accompagne aujourd'hui plus de 450 sociétés clientes, de la PME aux grands groupes tels que TF1, FNAC-DARTY ou GRDF. "Comme Sarbacane, nous sommes les pionniers de notre secteur, et comme ses outils d'emailing, de SMS et d'automation, l'outil de prospection intelligente que nous proposons est désormais un incontournable pour les services commerciaux BtoB", s'enthousiasme Arthur Ollier, co-fondateur et CEO de Datananas.

« De nombreuses synergies sont prévues avec Sarbacane Software, techniques, organisationnelles et bien entendu business. L'ambition est forte, faire doubler le chiffre d'affaires de Datananas sur les 12 prochains mois. Mais l'esprit de la marque, son indépendance ainsi que celle des équipes perdureront. » C'est ainsi que Mathieu TARNUS entend faire grandir son groupe, en capitalisant sur des marques fortes, spécialistes sur leur marché et répondant le plus efficacement et le plus simplement à des problématiques du quotidien.

SARBACANE

Création : 2001
Localisation : Hem (Nord)
Fondateur :



Mathieu Tarnus
Founder & CEO

Le groupe Sarbacane propose des solutions pour faciliter la communication et la digitalisation des entreprises. Plusieurs marques composent le groupe, l'application historique Sarbacane, mais également TouchDown, Layout ou Tipimail et depuis peu Datananas. Le groupe compte une centaine de collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires consolidé de 11M€ avec plus de 10 000 clients à travers 90 pays. Le groupe Sarbacane entend accélérer son développement par la croissance de ses différentes marques, toutes référentes sur leur marché, mais également en poursuivant sa stratégie de diversification et d'acquisitions dans l'univers des logiciels marketing et du digital BtoB. L'ambition du groupe est d'atteindre les 25M€ à horizon 2025.

SARBACANE

Contact presse

3 Avenue Antoine Pinay
P.A. des Quatre Vents
59510 Hem - FRANCE

Matthieu Deleneuveille
matthieu.deleneuveille@sarbacane.com
Tél. : 0 328 328 015