

BARCELONA, SEGUNDA 27 DE ABRIL 2020

# O Grupo Sarbacane, importante player de soluções de marketing e empresa matriz da Mailify, anuncia a aquisição da start-up Datananas

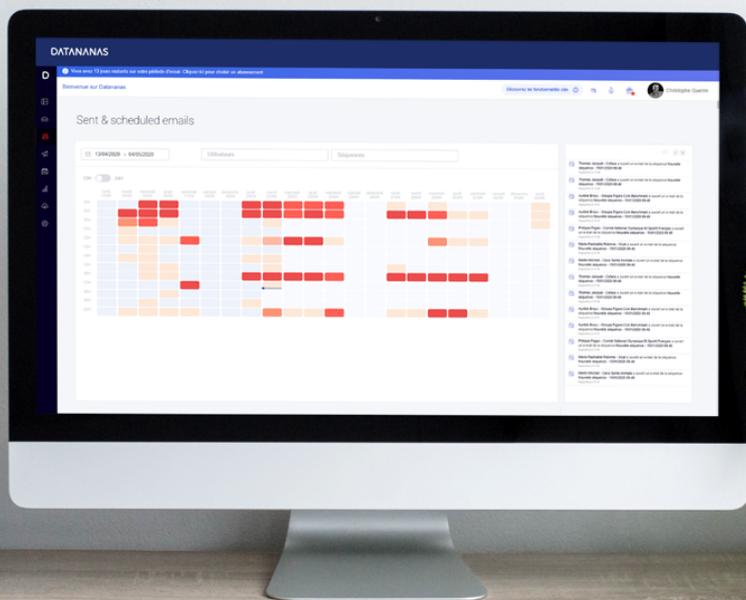
Um importante player europeu em marketing e soluções digitais, o Grupo Sarbacane, matriz da Mailify, continua sua expansão adquirindo a Datananas. Essa startup, nascida na França em 2015, ajuda as empresas na prospecção de negócios B2B de forma mais eficiente.

*A Datananas possui uma solução que permite às equipes de vendas a realizar um aumento no número de chamadas telefônicas. Além disso, a ferramenta automatiza as tarefas demoradas relacionadas à pesquisa de oportunidades de negócios para os representantes de vendas e, assim, permite que eles se concentrem em seus negócios principais: consultoria e vendas.*

A Datananas permite que os representantes de vendas aumentem em média

**38%**

o número de atendimentos para seus usuários



*"A Datananas tem sido capaz de reinventar o uso de e-mails comerciais. Ela faz isso com uma abordagem altamente personalizada dedicada ao setor de prospecção comercial, enquanto a Mailify se concentra mais nas equipes de marketing e comunicação que desejam se comunicar regularmente com a sua lista de clientes e assinantes. Esta solução B2B complementa perfeitamente a oferta da Mailify e visa fornecer uma gama mais ampla de ferramentas de marketing para PMEs e grandes empresas", diz Mathieu TARNUS, CEO e fundador do grupo Sarbacane & Mailify.*

## Uma tecnologia para automatizar as atividades de prospecção

A Datananas desenvolve uma solução de Lead Relationship Management (LRM). Sua ferramenta permite criar sequências de prospecção personalizadas, incluindo e-mails, ligações e tarefas diversas. Assim que um prospect responde os e-mails, as respostas são automaticamente ordenadas e cada prospect que corresponde aos requisitos definidos pode então ser sincronizado com o CRM da empresa cliente para completar seus fluxos de prospecção. As campanhas de e-mail são mais direcionadas, personalizadas e automatizadas, e assim substituem eficientemente as ligações frias (Cold calling). A Datananas permite que os representantes de vendas aumentem em média 38% o número de atendimentos para seus usuários, reduzindo consideravelmente o tempo e o orçamento dedicado à aquisição de clientes potenciais.

### Sobre a

## DATANANAS

Criação: 2015

Localização: Paris

Fundadores:



**Romain Simon**  
CTO  
& Co-fundador



**Arthur Ollier**  
CEO  
& Co-fundador

Fundada em 2015 por Romain Simon e Arthur Ollier, a Datananas oferece uma solução de Lead Relationship Management (LRM) para criar sequências automatizadas de prospecção personalizada, incluindo e-mails, chamadas e tarefas diversas. Em apenas alguns anos, a ferramenta atraiu centenas de usuários que a utilizam diariamente. Rentável e em crescimento desde o final de 2019, a startup parisiense pretende duplicar seu faturamento e está contratando candidatos apaixonados por tecnologia e atividades comerciais.

## Uma fusão que leva ao crescimento

Atualmente a Startup atende a mais de 450 empresas, desde pequenas e médias empresas até grandes grupos como Trainline, Econocom e Experience Hotel. "Assim como a Mailify, somos os pioneiros em nosso setor de negócios, e como suas ferramentas de e-mail marketing, SMS e automação, a ferramenta de prospecção inteligente que oferecemos agora é imprescindível para as equipes de vendas B2B" diz com entusiasmo Arthur Ollier, co-fundador e CEO da Datananas.

"Muitas sinergias técnicas, organizacionais e, claro, comerciais são planejadas com o grupo Sarbacane & Mailify. Nossa ambição é forte: dobrar o faturamento da Datananas dentro dos próximos 12 meses. Mas a mentalidade da marca, sua independência, assim como a das equipes, permanecerá". É assim que Mathieu TARNUS pretende fazer seu grupo crescer, investindo em marcas fortes especializadas em seu mercado e respondendo aos problemas diários da maneira mais eficiente e simples.

## Mailify

Criação: 2001

Localização: Hem (France)

Fundador:



**Mathieu Tarnus**  
Fundador & CEO

Localizada em Barcelona, a Mailify é uma filial da Sarbacane, empresa francesa de software criada em 2001, fundada e administrada por Mathieu TARNUS. Especializada na indústria digital e de marketing, o grupo oferece soluções para facilitar a comunicação e a digitalização das empresas. O grupo é composto por diversas marcas: a mais conhecida ferramenta Mailify, mas também TouchDown, Layout ou Tipimail e recentemente a Datananas. O grupo conta com cerca de cem funcionários e tem um faturamento consolidado de 11 milhões de euros, com mais de 10.000 clientes em 90 países.

O grupo visa acelerar seu desenvolvimento através do crescimento de suas diversas marcas que são todas referências em seus mercados, mas também pela continuidade de sua estratégia de diversificação e aquisições no mundo dos softwares de marketing e digital B2B. O grupo pretende atingir 25 milhões de euros até 2025.

## SARBACANE

### Contato com a imprensa

3 Avenue Antoine Pinay

P.A. des Quatre Vents

59510 Hem - FRANCE

Matthieu Deleneuveville

[matthieu.deleneuveville@sarbacane.com](mailto:matthieu.deleneuveville@sarbacane.com)

+33 328 328 015