



## SALESBUZZ'TER – département Pharma - Partenaire BtoB des PME pour l'externalisation de direction commerciale en France, Suisse, Allemagne et Belgique

**La société SALESBUZZ'TER, basée au cœur de Paris depuis octobre 2012, développe un concept rare – si ce n'est inédit - sur le marché du laboratoire en France : l'externalisation de direction commerciale de PME ! Ses prestations s'adressent aussi bien aux entreprises étrangères souhaitant s'implanter sur l'Hexagone qu'aux structures françaises désirant développer leurs ventes à l'international, et en particulier en Suisse, Allemagne et Belgique.**

« Notre activité est née de l'envie de valoriser l'expérience que nous avons développée sur plusieurs secteurs clés - Food, Pharma, Process, Habitat, Environnement – et de faire ainsi profiter les PME des meilleures performances en pénétration de marché », explique M. Jan WELLENSIEK, fondateur et directeur général de SALESBUZZ'TER.

Découvrons ce concept novateur et intéressons-nous tout particulièrement à la division SALESBUZZ'TER Pharma dont les services pourraient intéresser bon nombre de nos lecteurs - entrepreneurs !

### SALESBUZZ'TER, Business meeting point

La société SALESBUZZ'TER peut être décrite comme une plate-forme business to business d'externalisation de direction commerciale. Elle fédère des produits et des métiers diversifiés, à forte valeur ajoutée, reposant sur des savoir-faire et innovations uniques. Ni agent commercial, ni distributeur, SALESBUZZ'TER intervient auprès des entreprises en tant que prestataire,

comme un véritable ambassadeur de leur marque ; elle les conseille et les accompagne sur le moyen et long terme pour assurer leur développement commercial et générer une augmentation significative de leurs ventes, en France ou à l'international, et tout particulièrement sur les marchés d'Europe de l'Ouest (France, Suisse, Allemagne) où elle possède déjà des partenaires.

L'équipe SALESBUZZ'TER réunit à ce jour une douzaine de personnes, salariés et collaborateurs stratégiques, et bénéficie des contacts et de l'expérience d'un réseau en pleine expansion, en Europe et outre-atlantique.

→ A la tête de l'Entreprise, M. Jan WELLENSIEK capitalise de nombreuses années d'expérience à la direction commerciale et générale de sociétés, fournisseurs de matériels et de services, sur le marché du Laboratoire et de l'industrie pharmaceutique.

→ M. Thierry COULOUVRAT, directeur financier de SALESBUZZ'TER, dirige par ailleurs un cabinet d'expertise comptable, intégré au sein d'un réseau financier mondialement implanté (Paris – Suisse – Canada – Luxembourg), en mesure de soutenir le montage d'importants projets d'investissement et de faciliter l'entrée des sociétés sur ces marchés.

L'Entreprise confie par ailleurs de nombreuses missions clés – telles que le marketing, la gestion du contenu - à des partenaires spécialisés et experts dans leur domaine. Ainsi, SALESBUZZ'TER



Monsieur Thierry Coulovrat (à droite) et Jan WELLENSIEK (à gauche), respectivement DAF et CEO de salesbuzz'ter

est en mesure de proposer des prestations d'excellence tout aussi bien en vente, qu'en management stratégique, marketing & communication... en France et à l'international.

« SALESBUZZ'TER développe ses activités sous cinq grandes divisions : Food, Pharma, Process, Environnement, Habitat », explique M. WELLENSIEK. « Chacune de ces divisions représente et accompagne sur son secteur des PME sur le marché français ou à l'international. Il s'agit généralement de sociétés de 100 à 150 salariés, productrices d'équipements ou de services. Des relations pérennes s'installent avec bon nombre de ces entreprises qui travaillent avec nos équipes sur plusieurs années. La division SALESBUZZ'TER Pharma représente aujourd'hui sur le marché français trois sociétés... »

Ainsi, collaborer avec SALESBUZZ'TER Pharma permet aux PME de bénéficier d'une équipe de confiance, dotée d'une grande expérience en direction commerciale et marketing, et d'une expertise unique sur

le marché pharmaceutique : une véritable force de frappe, ambassadrice de leur marque en France et à l'international, en mesure de les aider à gagner en notoriété et augmenter leur chiffre d'affaires sur le secteur.

### De l'étude prospective à la génération des ventes : trois packs...

Depuis le simple test à la pénétration de marché jusqu'à la génération des ventes, SALESBUZZ'TER vous propose trois types de contrats -Bronze, Argent et Or - pour augmenter la visibilité de vos produits et accompagner le développement de vos activités au plus près de vos besoins.

« Ces contrats peuvent être personnalisés en fonction des besoins et objectifs de chaque entreprise ; ils sont généralement établis sur une durée de 12 mois, sur la base d'une tarification forfaitaire mensualisée et d'un pourcentage sur les ventes générées », explique Jan WELLENSIEK. Précisons à ce propos que SALESBUZZ'TER débute la commercialisation des produits qui lui sont confiés dès le premier jour de la signature du contrat, ce qui permet un gain de temps important.

### ... pour un investissement rentable à court terme sur le marché pharmaceutique

Alternative efficace et économique à la mise en place d'un agent ou d'un distributeur, SALESBUZZ'TER permet à ses entreprises partenaires d'entrer et de développer leur chiffre d'affaires sur le marché visé avec un investissement commercial de 30 à 40 % inférieur à celui d'un recrutement en interne. « Plate-forme fonctionnelle et interactive, nous disposons d'un puissant CRM (Customer Relationship Management), atout clé pour nos clients en termes de synergie commerciale, d'efficacité et d'efficience, notamment grâce au partage d'informations que permet le CRM entre nos divisions », précise Jan WELLENSIEK. « Nous utilisons par ailleurs les outils de communication les plus adéquats (internet, presse, publicité...) et assurons la représentation des produits et marques dans les salons dédiés au secteur d'activités concernés. Nous opérons selon le même modèle en Suisse, et en Allemagne ».

Forte de tous ces avantages, la division Pharma de ▶▶▶

# ROCKET4D

## SYNERGY

Forum LABO BIO TECH Stand B39 (btf)

### Une révolution dans l'évaporation de solvant

Des solutions intégrées et flexibles pour le traitement d'une large gamme de volumes d'échantillons.

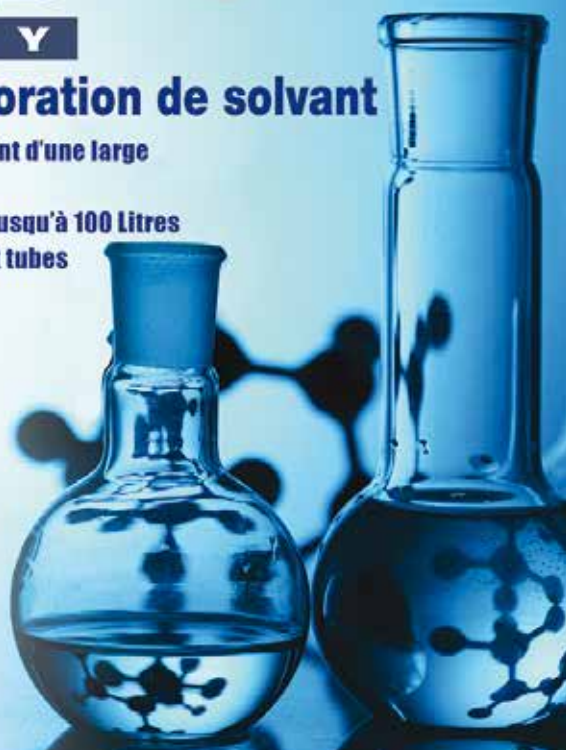
- Traitement par lots ou chargement automatique jusqu'à 100 Litres
- l'évaporation en parallèle de plusieurs flacons et tubes

Dans un système à grande vitesse tout en un



**Genevac**  
**SP SCIENTIFIC**  
Making Time for Science

Email: salesinfo@genevac.co.uk www.genevac.com





SALESBUZZ'TER se positionne comme une plate-forme professionnelle, spécialisée et multiculturelle, présente sur le terrain au plus près des utilisateurs, qui permet d'accéder aux marchés français, suisse, allemand et belge, en gagnant un temps précieux, pour un investissement rentable à court terme. « Représentation proactive sur le terrain, administration des ventes, direction commerciale et marketing... chaque pack proposé par SALESBUZZ'TER met en action une équipe complète, hautement expérimentée et compétente », souligne Jan WELLENSIEK. « Autre atout important : nos services sont sollicités sur une durée limitée - pour lancer une activité, pénétrer d'autres marchés encore non explorés, ou même reprendre la carte Key Account comme Ambassadeur de votre

marque, par exemple - et n'impliquent pas impérativement un engagement sur le long terme. Nous intervenons ainsi notamment pour des sociétés qui doutent dans le choix d'un agent ou d'un distributeur, et nous confient durant cette période les rênes de leur développement commercial ».

SALESBUZZ'TER veille en outre à ne pas signer de mandats concurrentiels et, à l'inverse, peut vous faire bénéficier de beaux effets de synergie grâce à la commercialisation de gammes complémentaires intéressant les mêmes prospects. Une solution financièrement attractive et compétitive, qui vous permet de faire la différence sur le terrain !

« Nous offrons aux PME désirant entrer sur le marché hexagonal une

représentation légale en France avec une adresse et une équipe basées à Paris, sans les exigences administratives ni le coût social de recrutement d'un salarié, et avec tous les atouts d'une stratégie commerciale et d'un canal de distribution précisément adaptés à leurs produits sur leurs secteurs cibles », conclut M. WELLENSIEK.

En plein essor, l'équipe SALESBUZZ'TER déménage au 1<sup>er</sup> avril pour investir des locaux plus adaptés au développement de ses activités, au 9 villa Wagram Saint Honoré (Paris 8<sup>ème</sup>). Elle vous invite à venir la rencontrer ou à contacter directement M. Jan WELLENSIEK, par ailleurs présent sur Forum LABO&BIOTECH [du 31 mars au 2

avril 2015 – Paris Porte de Versailles] avec l'une des sociétés-clientes de la division SALESBUZZ'TER Pharma...

S. DENIS

Contact :

Mobile : 07 86 06 92 31  
Tel. : 01 70 92 81 04 (dès le 1<sup>er</sup> avril)  
jan.wellensiek@salesbuzzter.com  
www.salesbuzzter.com

## En Bref

### Nouveaux tests innovants pour Eurobio dans la prévention du cancer de l'estomac

Eurobio ([www.eurobio.fr](http://www.eurobio.fr)) a annoncé fin décembre 2014 la signature d'un contrat de distribution avec la société Biohit Healthcare. Ce partenariat annonce à Eurobio de belles perspectives dans le domaine du diagnostic préventif pour les années à venir.

Ainsi, Eurobio récupère la distribution exclusive des réactifs Biohit Healthcare sur le sol français et pour le Maghreb. Eurobio, société dynamique et innovante élargit ainsi son offre aux professionnels de santé et propose une solution unique de prévention du cancer de l'estomac.

Les produits Biohit Healthcare ce sont :  
- **GastroPanel®** : test sanguin de dépistage du risque de cancer de l'estomac  
- **Helicobacter pylori UFT300** : test de diagnostic de présence d'H. pylori sur biopsie  
- **Lactose Intolerance Quick Test** : test de diagnostic du déficit en lactase sur biopsie.

**A propos de Biohit Healthcare :**  
Biohit Healthcare est une société finlandaise spécialisée en biotechnologie. La mission de Biohit est «l'innovation pour la santé», produisant des produits et des services innovants pour promouvoir la recherche et le diagnostic préventif. Le siège social de Biohit est à Helsinki et a des filiales en Italie et au Royaume Uni.

**A propos d'Eurobio :**  
Basée aux Ulis, Eurobio, forte de 50 années d'expérience dans l'environnement du Life Science et du Diagnostic Médical, produit et distribue des gammes complètes de réactifs dédiés aux laboratoires d'Immunologie et de Microbiologie. Son expérience de producteur, respectant des exigences de qualité élevées, lui permet de proposer également un service de production à façon aux standards pharmaceutiques.

**» LA POMPE À VIDE «**  
pour le laboratoire

**VACUUBRAND GMBH + CO KG**  
Sébastien Faivre  
T +33 388 980 848  
sebastien.faivre@vacuubrand.com  
Patrice Toutain-Keller  
T +33 169 090 678  
patrice.toutain-keller@vacuubrand.com

stand H12