



Communiqué de presse – Issy Les Moulineaux le 25.01.2009

## Busineo.com, lance la base B2B mutualisée

Avec [www.Busineo.com](http://www.Busineo.com) les professionnels de l'action commerciale accèdent gratuitement aux coordonnées directes de leurs interlocuteurs avant même de décrocher leur téléphone !

### Plus de 40 000 cartes de visite déjà échangées en 6 mois !

La France compte **750 000 commerciaux dont une majorité dépendent jusqu'à un tiers de leur temps à obtenir des informations sur leurs prospects**, et notamment le nom et les coordonnées de la personne idéale à joindre.

Busineo innove en proposant une base de données professionnelle collaborative. Chez Busineo un contact ajouté donne droit à un contact en retour. La base de données devient vivante.

### Busineo.com, l'outil de prospection du moment

A l'heure où les entreprises réduisent leurs coûts pour faire face à une crise d'ores et déjà présente, les frais de marketing sont souvent les premiers à en subir les conséquences. Or, priver un commercial de prospects et donc de « matière » diminue drastiquement son efficacité. Avec Busineo.com, les commerciaux ont vite compris qu'ils avaient là une solution efficace, à moindre coût, qui leur permettait d'obtenir des prospects aisément.

### Busineo.com, un service créé par des commerciaux pour des commerciaux !

Les fondateurs de Busineo sont d'anciens commerciaux de Cisco. Régulièrement en relation avec d'autres commerciaux, ils leur arrivaient très souvent de partager leurs contacts avec leurs partenaires revendeurs. Busineo était née !

Busineo s'adresse ainsi à toutes les entreprises et personnes exerçant une activité commerciale B2B, et plus particulièrement aux commerciaux, professionnels du marketing et recruteurs.

### Un business model simple et efficace : Donner pour recevoir ou payer pour recevoir !

Les membres de Busineo.com obtiennent des Points en ajoutant un contact qui n'existe pas aujourd'hui dans Busineo ou en mettant à jour une donnée devenue obsolète. Ces Points Busineo permettent d'accéder aux coordonnées du contact de son choix.

Dans le même temps, les utilisateurs qui ne souhaitent pas échanger leurs contacts ou qui n'ont pas assez de contacts à échanger peuvent acheter les coordonnées des interlocuteurs qu'ils désirent.

### Des utilisateurs emballés par le concept, comme en témoigne

Christophe Norre, Ingénieur Commercial Grands Comptes – Netasq « J'essayais de joindre le DSI de l'Inserm, mais je me heurtais sans cesse au barrage de l'assistante. Un ami me parla de busineo et à ma surprise son téléphone ainsi que son email y étaient. J'adore le concept, merci à l'équipe et bonne



Communiqué de presse – Issy Les Moulineaux le 25.01.2009  
continuation. »

**A propos de Busineo :**

Busineo a été lancé en Octobre 2007 par Karl Chappé et Fadi El Eid, deux anciens commerciaux de carrière. Busineo est la première base de données B2B collaborative qui permet de cibler de nouveaux prospects et d'obtenir gratuitement les coordonnées directes de l'interlocuteur pertinent dans l'entreprise.

Contact presse

BUSINEO SAS  
4 bis rue Marcel Miquel  
92130 Issy Les Moulineaux  
Karl Chappé  
+33 (1) 42 33 09 52  
press@busineo.com  
<http://www.Busineo.com>