

Datananas lève 1 million d'euros pour vous aider à prospecter plus facilement

La plateforme SaaS qui aide les sociétés B2B à prospecter plus facilement grâce aux réseaux sociaux professionnels vient de boucler un premier tour de table d'un million d'euros.

Après 2 ans passés en auto-financement à organiser son équipe et à structurer son offre, Datananas, startup spécialiste du Lead Relationship Management (LRM), annonce un premier tour de table d'un million d'euros auprès de différents business angels, parmi lesquels Christophe Cremer, le fondateur de meilleurtaux.com, et Bernard Kirsch, le DSI Monde du groupe L'Oréal. La startup compte aussi parmi ses soutiens les fonds d'investissement Xerys et Cèdre Participations.

À relire : [Datananas, le logiciel qui identifie les coordonnées des prospects B2B](#)

« Ce tour de table est une première étape qui nous permettra d'accélérer notre développement sur un marché en plein essor. Nous pouvons ainsi permettre à nos clients d'utiliser un logiciel conforme aux exigences RGPD, dont la technologie est améliorée au quotidien, notamment dans l'intelligence artificielle » explique Arthur Ollier, cofondateur et CEO de Datananas.

Un tour de série A à venir

Utilisant des algorithmes et l'intelligence artificielle, Datananas a développé une solution de LRM, une nouvelle approche du cycle de vente située en amont de la gestion de la relation client, qui privilégie des campagnes emails ciblées, personnalisées et automatisées pour remplacer le démarchage téléphonique à

froid. Un logiciel et une méthodologie qui permettent de prospector et d'engager intelligemment ses leads. De quoi faire gagner du temps aux commerciaux en leur permettant d'automatiser une grande partie de leur prospection, du ciblage des prospects jusqu'à la prise de rendez-vous. Ainsi, ils peuvent se concentrer sur leur vraie valeur ajoutée : conseiller et vendre.

À relire : Le CRM est mort, vive le LRM !

Grâce à ces outils, la startup est en passe de gagner son pari : devenir le leader français du Lead Relationship Management. Datananas accompagne aujourd'hui plus de 300 commerciaux au quotidien et compte parmi ses clients de grands groupes tels que GRDF, EDF et Carrefour. Mais la jeune pousse ne compte pas s'arrêter en si bon chemin, et cette levée de fonds d'un million devrait être suivie d'un tour de série A bien plus conséquent dans les 12 à 18 prochains mois.

Datananas en quelques chiffres

- Créé en 2015
- Fondateurs : Romain Simon et Arthur Ollier
- Siège : Paris
- 1 million d'euros levés depuis la création
- Chiffre d'affaires 2017 : 700 000 €