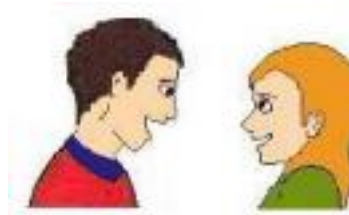


## AIIÃ´ !



Â ???

1 Â Â - Bonjour,

Gonzalo Tapia chef d'unitÃ© VIC auÂ Â Service d'immunologie et allergie-IAL Ã Lausanne

Bonjour, j'espÃ¨re que je ne vous dÃ©range pas !

Â -Â Si un peu, je suis en rendez-vous, je suis en rÃ©union, est-ce que vous pouvez me rappeler dans une heure ?

Encore mieux : auriez-vous la gentillesse de m'envoyer votreÂ demande par courriel ?

mon courriel est :Â mabtech.fr@mabtech.com

M.A.B.T.E.C.H

Merci beaucoup pour votre comprÃ©hension !        ???

2 Â Â - Bonjour,

Gonzalo Tapia chef d'unitÃ© VIC auÂ Â Service d'immunologie et allergie-IAL Ã Lausanne

Bonjour, j'espÃ¨re que je ne vous dÃ©range pas !

Â - Absolument pas, je vous en prie ! Cependant comme je ne me dÃ©brouille pas suffisamment bien en franÃ§ais. Pour Ã©viter tous risque de malentendu, est-ce qu'il nous serait possible de continuer en anglais ?        ???

3Â Â - Bonjour,

Gonzalo Tapia chef d'unitÃ© VIC auÂ Â Service d'immunologie et allergie-IAL Ã Lausanne

Bonjour, j'espÃ¨re que je ne vous dÃ©range pas !

Â - Absolument pas, je vous en prie !Â Je compte sur votre indulgence pour excuser mon

français habitant.

Merci pour l'intérêt que vous portez à nos produits. Cependant concernant votre demande. Je ne suis pas habilité à décider, mais vous pouvez compter sur moi pour en parler le plus vite possible à mon chef.

Le plus efficace : envoyez moi un email avec tous vos souhaits et je vous transmettrais la réponse le plus vite possible. ???

À

MABTECH AB

Boîte postale 1233

SE-131 28 Nacka Strand

Suède

Tel: +46 8 716 27 00

Fax: +46 8 716 27 01

Ligne directe : +46 8 55679 808

Portable : +46 702 318 619

Bureau de Liaison

FRANCE

Tel: +33 (0) 4 92 38 80 70

Fax: +33 (0) 4 92 38 80 71

mabtech.fr@mabtech.com

Je m'appelle Julia Salazar Gustavsson et travaille à Mabtech comme responsable France et pays francophones pour le marketing et les ventes

Mon rôle est :

Identifier les clients potentiels.

Mettre les structures en place

Se faire une idée du marché

Je travaille en plus de la France avec le développement des marchés en Espagne et au

BrÃ©sil pour une stratÃ©gie de pÃ©nÃ©tration du marchÃ© avec :

- L'identification des principaux acteurs du marchÃ©, les dÃ©cideurs susceptibles d'utiliser nos produits.
- La comprÃ©hension de leurs modes de fonctionnement et de leur mode de financement.

Ã

1 \_\_\_\_\_

8 \_\_\_\_\_

13 \_\_\_\_\_

18 \_\_\_\_\_

## III<sup>o</sup>!

1

8

13

18