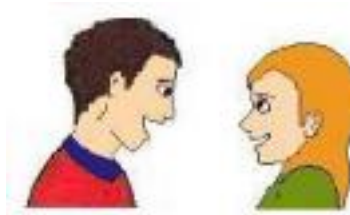


**Allo !**



À ???

1 À À - Bonjour,

Gonzalo Tapia chef d'unité VIC au À Service d'immunologie et allergie-IAL À Lausanne

Bonjour, j'espère que je ne vous dérange pas !

À - À Si un peu, je suis en rendez-vous, je suis en réunion, est-ce que vous pouvez me rappeler dans une heure ?

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

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

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

Merci beaucoup pour votre compréhension ! ???

2 À À - Bonjour,

Gonzalo Tapia chef d'unité VIC au À Service d'immunologie et allergie-IAL À Lausanne

Bonjour, j'espère que je ne vous dérange pas !

À - Absolument pas, je vous en prie ! Cependant comme je ne me débrouille pas suffisamment bien en français. Pour éviter tous risques de malentendu, est-ce qu'il nous serait possible de continuer en anglais ? ???

3 À À - Bonjour,

Gonzalo Tapia chef d'unité VIC au À Service d'immunologie et allergie-IAL À Lausanne

Bonjour, j'espère que je ne vous dérange pas !

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

français hésitant.

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 transmettrai 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

Besoins pour une stratégie de pénétration du marché avec :

- L'identification des principaux acteurs du marché, les décideurs susceptibles d'utiliser nos produits.
- La compréhension de leurs modes de fonctionnement et de leur mode de financement.

À

1 \_\_\_\_\_

8 \_\_\_\_\_

13 \_\_\_\_\_

18 \_\_\_\_\_

## AlIÄ´!

1

8

13

18