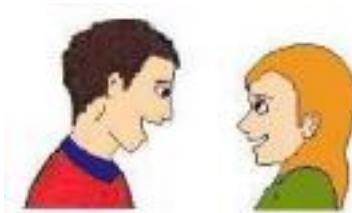


AIIÃ' !

Ã ???

1 Ã Ã - Bonjour,

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

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

Ã -Ã 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 votreÃ demande par courriel ?

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

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

Merci beaucoup pour votre comprÃ©hension ! ???

2 Ã Ã - Bonjour,

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

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

Ã - 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 ? ???

3Ã Ã - Bonjour,

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

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

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

franÃ§ais hÃ©sitant.

Merci pourÃ l'intÃ©rÃ©t que vous portez Ã nos produits. Cependant concernant votre demande. Je ne suis pas habilitÃ© Ã dÃ©cider, mais vous pouvez compter sur moi pour en parler le plus vite possible Ã mon chef.

Ã‰coutez le plus efficace : envoyez moi un email avec tous vos souhaits et je vous transmettrai la rÃ©ponse le plus vite possible. ???

Â

MABTECH AB

BoÃ®te postale 1233

SE-131 28 Nacka Strand

SuÃ©de

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:Â +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 Ã Mabtech comme responsable France et pays francophones pour le marketing et les ventes

Mon rÃ©le est :

Identifier les clients potentiels.

Mettre les structures en place

Se faire une idÃ©e du marchÃ©

Je travaille en plus de la France avec le dÃ©veloppement des marchÃ©s 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.

Â

1 _____

8 _____

13 _____

18 _____

Allā!

1
8
13
18