

Samanco

ACTEUR DU DÉVELOPPEMENT EURÉGIONAL

- Révéler le potentiel économique de la Wallonie
- Offrir approche pragmatique
- S'engager sur le résultat

Céline LÉONARD

En quinze années de carrière, Benoit Haesebrouck s'est construit un solide bagage commercial. De ses diverses expériences professionnelles émerge une ligne conductrice évidente : « J'ai toujours travaillé au lancement de nouveaux produits ou services pour des entreprises internationales qui débutaient leurs activités en Belgique. Il est extrêmement motivant de prospecter un marché où tout reste à faire. J'ai ainsi collaboré avec Motorola aux débuts de la téléphonie mobile. En son temps, j'ai également surfé sur les prémices de la vague internet. Plus récemment, j'ai participé à l'aventure de la libéralisation du marché de l'énergie à la direction commerciale d'Essent. »
De son vécu professionnel, Benoit Haesebrouck tire également un constat : « Dans le cadre de mes fonctions, j'ai plusieurs fois été amené à

développer des activités commerciales sur le territoire wallon qui se sont avérées plus profitables qu'au Nord du pays. Je pense donc que la Wallonie recèle un potentiel économique important...mais largement sous-estimé. »
Soucieux de se mettre aux services des entreprises de sa région, Benoit Haesebrouck crée Samanco en 2009 : « Samanco est une agence de Business Development multichannel. Nous proposons une solution intégrée qui peut aller aussi loin que l'entreprise le souhaite. Il peut s'agir d'un simple diagnostic, d'un conseil en stratégie, ou d'un accompagnement temporaire pour renforcer le staff managérial. Mais nous organisons aussi des missions commerciales complexes clé-sur-porte : campagne e-marketing, génération de leads, services de call center multilingues, mise à disposition d'équipes de vente,... Notre approche se veut pragmatique. Notre but n'est pas d'émettre des recommandations, mais d'agir concrètement aux cotés de l'entreprise, et de devenir un acteur de son développement. Nous nous engageons sur le résultat, c'est très important dans la relation de confiance avec nos clients. Ces derniers font appel à nous

quand ils sont dans une phase critique de leur développement. La réorganisation de l'équipe commerciale, le lancement de nouveaux produits ou services, ... sont des moments stratégiques dans la vie d'une entreprise. En externalisant certaines compétences, ils peuvent restés concentrés sur le cœur de métier, tout en testant les pistes de développement qui assureront leur croissance future. »

Mais Samanco se profile aussi comme un acteur du développement eurégional : « Lorsque je travaillais en région anversoise, j'ai découvert un dynamisme économique fantastique. Celui-ci est partiellement dû aux échanges économiques nombreux avec les entreprises situées dans la région de Breda, aux Pays-Bas. Pourquoi ne constatons-nous pas la même chose entre Liège et Maastricht ? En raison de la barrière culturelle, tout simplement. Samanco entend aider les entreprises à franchir le pas et à saisir cette opportunité. J'espère que l'Euregio cessera d'être un concept intellectuel pour devenir une réalité de faits... »

“ POURQUOI NE CONSTATONS-NOUS PAS LE MÊME DYNAMISME ENTRE LIÈGE ET MAASTRICHT QU'ENTRE ANVERS ET BRED A ?



Samanco | <http://www.samanco.be/>