



BJORN VAN BREEMEN EN MENNO WORST

## E-MAILMARKETING ZOALS HET HOORT

MAILEON BENELUX IS EXCLUSIEF DISTRIBUTEUR VAN MAILEON-E-MAILMARKETINGSOFTWARE. HET BEDRIJF WERD IN 2019 OPGERICHT DOOR MENNO WORST EN BJORN VAN BREEMEN. HUN AMBITIE: HET INGEDUTTE ESP-LANDSCHAP OPSCHUDDEN EN BINNEN DRIE JAAR DE TOP BEREIKEN. ANDERHALF JAAR LATER IS HET AL ZOVER.

“Maileon Benelux is opgericht uit frustratie”, zegt Worst. “Toen Bjorn en ik samenwerkten bij Adeptiv, merkten we dat er altijd wel iets aan ESP’s schortte. In onze zoektocht naar een alternatief kwamen we uit bij Maileon, een ESP van het Duitse XQueue. We waren zo enthousiast, dat we een businessplan opstelden en nu de exclusieve distributeur van Maileon binnen de Benelux zijn.”

### MODULAIR

“Onze software is zo flexibel, dat je er alle denkbare e-mailmarketingautomation-projecten mee realiseert”, zegt Van Breemen. “Dit geldt voor commerciële bedrijven, maar ook voor non-profitorganisaties. Maileon beschikt over diverse onderscheidende functies, zoals een zelflerend algoritme waarmee je de verzendtijd personaliseert per contact. Ook kun je *user tracking* op individueel niveau uitzetten:

een noodzaak binnen extreem privacy-gevoelige branches. We garanderen dat onze software leidt tot loyalere klanten, een hogere conversie en meer omzet uit e-mailmarketing – een belofte die we kunnen onderbouwen.”

“Maileon is zo te configureren, dat een klant alleen de functies gebruikt die hij nodig heeft”, zegt Van Breemen. “Bij groei hoef je niet te switchen naar een ander systeem, maar voeg je heel eenvoudig functionaliteit toe. Ideaal voor start-ups en scale-ups. Ook voor corporates

met complexe cases is Maileon de beste keuze. We kunnen hun complete behoefte invullen tegen de scherpste prijs-functionaliteitsverhouding.”

### PARTNERNETWERK

Maileon Benelux levert alleen software. “Voor marketingservices schakelen we partners met relevante expertise in”, zegt Worst. “Ons partnernetwerk voorziet in alle specialismen, zoals e-mailmarketing, strategie, data, creativiteit en customer journeys. We gaan niet zomaar een partnerschap aan. Net als wij hebben onze partners een topositie in de Emerce 100. Ook een persoonlijke klik is belangrijk, want het liefst bouwen we samen met een partner aan business op de lange termijn. Bjorn en ik zijn betrokken en betrouwbaar. We hebben gezamenlijk dertig jaar ervaring binnen de bureauwereld en SaaS-aanbieders, waardoor we een goede sparringpartner zijn. We zijn snel en flexibel als een start-up; dankzij onze strategische partner XQueue bieden we ook de zekerheid en slagkracht van een grote onderneming. De komende twee jaar willen we doorgroeien naar vijftig partners en duizend-plus klanten. Het contact met partners onderhouden Bjorn en ik zelf. Dat is voor ons namelijk de kers op de taart.” <

‘WE GARANDEREN LOYALERE KLANTEN, EEN HOGERE CONVERSIE EN MEER OMZET’



