

Monsieur Ben Mettepenningen est nommé International Business Manager de bonyf

Gand (Belgique), le 1^{er} juin 2022, 18h ; **bonyf NV (Mnémonique : MLBON)**, l'expert du confort bucco-dentaire de nouvelle génération, annonce la nomination de Monsieur Ben Mettepenningen au poste d'International Business Manager.



Dans ce poste, Ben Mettepenningen prend en charge l'ensemble des fonctions commerciales et marketing de bonyf. Ben a plus de 25 ans d'expérience réussie en matière de Business Development en particulier dans les secteurs de la pharmacie et de la santé. Il a travaillé pour des entreprises internationales prestigieuses telles que Sunstar, Dentaïd, Biotène, Tradiphar (Cooper Consumer Health), Nespresso et Citibank.

Son expertise se situe notamment dans la fonction commerciale, en particulier dans la mise en œuvre de nouvelles stratégies pour augmenter le chiffre d'affaires par l'ébauche et la réalisation d'objectifs ambitieux. Il a fait ses preuves dans le domaine de la santé en travaillant pour Sunstar en tant que Directeur Général en Belgique. Il a ensuite occupé un poste au siège de Sunstar en Suisse, où il était responsable du marché britannique. Il a également été nommé Directeur des ventes européennes chez Biotène. Ben a lancé et relancé avec succès un certain nombre de marques d'hygiène buccale, ce qui lui a permis de se familiariser avec l'univers de marché de bonyf.

« Au nom de tous les collaborateurs de bonyf, je souhaite la bienvenue à Ben Mettepenningen qui saura nous faire profiter de son expérience et de son expertise au poste d'International Business Manager. Sa nomination va permettre d'accélérer le déploiement de nos produits innovants à travers le monde entier avec pour objectifs la pénétration de nouveaux territoires de vente et la progression de nos parts de marché dans nos zones historiques. Ensemble, nous nourrissons de grandes ambitions avec pour objectif commun : devenir une marque reconnue en Europe mais également à l'international dans les domaines du bien-être bucco-dentaire et des soins de plaies. » commente Jean-Pierre Bogaert, Président Directeur Général de bonyf.

Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à rejoindre bonyf, après une longue carrière dans des groupes plus importants ?

Ben Mettepenningen : « *bonyf est une entreprise qui présente des challenges motivants pour un commercial. Ses produits bucco-dentaires innovants sont conformes à l'approche holistique des soins bucco-dentaires et ont le potentiel de devenir des leaders dans les rayons des pharmacies et des supermarchés. Depuis sa création bonyf a mis l'accent sur le développement de formulations innovantes et brevetées qui vont pouvoir être dupliquées dans de nombreuses applications. Cela permet d'envisager des volumes de vente importants avec les futurs clients. En parallèle la stratégie de promouvoir le confort bucco-dentaire avec un recours moindre à la pétrochimie est un engagement auquel j'adhère pleinement* ».

Quels sont vos deux chantiers prioritaires pour les prochains mois ?

Ben Mettepenningen : « *bonyf est une entreprise offrant beaucoup de possibilités en matière de croissance d'activité. Il y a de nombreux développements clés que j'ai en tête, tous aussi prioritaires les uns que les autres. Si je dois les résumer à deux, je dirais en premier la pénétration de nouveaux marchés cibles en Europe et aux Etats-Unis. Ces marchés hautement concurrentiels présentent des opportunités intéressantes pour une entreprise innovante telle que bonyf pour ses produits phares, OlivaFix Gold® et PerioTabs®, car les deux produits présentent des avantages concurrentiels évidents par rapport à ce qui existe déjà sur le marché. Les produits phares de bonyf ne sont pas encore suffisamment reconnus par les clients de ces marchés, alors qu'en Asie du Sud-Est, nous sommes sur le point d'acquérir 2 nouveaux clients pharmaceutiques leaders. Deuxièmement, le département R&D de bonyf, avec ses décennies d'expertise en fabrication, a la capacité de faire progresser les ventes, au-delà des produits de marque propre avec le secteur des marques de distributeurs. C'est un domaine, je crois, qui peut permettre à bonyf de devenir un acteur majeur au niveau mondial pour les produits de soins bucco-dentaires et de plaies ».*

Les atouts de bonyf

- Des produits avec des formulations brevetées
- Une production en Suisse selon des normes internationales de qualité strictes
- Une efficacité prouvée cliniquement
- Une présence commerciale dans 36 pays
- Des perspectives de forte croissance et de rentabilité rapide

**À propos de bonyf**

Créée en 1979, bonyf est spécialisée dans le développement, la production et la commercialisation de produits de pointe en particulier pour les soins bucco-dentaires. L'engagement permanent de bonyf envers l'innovation et l'amélioration continue de lui permet de faire une réelle différence dans la qualité de vie des personnes souffrant d'affections bucco-dentaires. L'entreprise dispose d'un bureau d'études au Liechtenstein, la vallée dentaire de renommée mondiale, d'une usine de production en Suisse et distribue ses 15 produits dans 36 pays dans le monde. Bénéficiant de 7 brevets protégeant des formulations et des produits développés en interne, le groupe anticipe un fort développement d'activité dans le futur, porté par un marché des soins bucco-dentaires en croissance soutenue.

Plus d'informations : <https://bonyf.com>

bonyf
Jean-Pierre Bogaert
investor@bonyf.com



Relations Presse
CapValue
info@capvalue.fr
+33 1 80 81 50 00

capvalue