NOTA DE PRENSA
27 / 04 / 2022

Salesland e Increnta forman una gran compañía líder en marketing y ventas

> Las dos compañías suman una presencia alrededor del mundo en 13 países y cuentan con más de 10.500 empleados que trabajarán de manera integrada en este nuevo contexto convergente

Salesland, multinacional de referencia especializada en el desarrollo de proyectos comerciales a medida, e **Increnta**, compañía líder en **España, Portugal y Latinoamérica** dedicada a ofrecer soluciones de marketing a firmas de múltiples sectores, han anunciado su alianza para crear una gran compañía líder que tendrá una facturación agregada de 185 millones de euros en 2022, con un crecimiento del 19% frente a 2021.

Ambas compañías cuentan con más de 20 años de experiencia y un valor acreditado por las **300 marcas** de referencia en todos los sectores (**tecnología, financiero, telecomunicaciones, seguros, salud y farma, o consumo**, entre otros) que confían en cada una de ellas. Prueba de ello es su presencia en **13 países** y sus más de 10.500 empleados en España, Portugal y América Latina pertenecientes a ambas compañías.

“Queremos convertirnos en la fuente de negocio más innovadora, inmediata y rentable para nuestros clientes. Además, vamos a hacerlo de manera sostenible, predecible y escalable. Para ello contamos, por un lado, con la capacidad de Salesland para seleccionar, capacitar y desplegar equipos de venta en todos los canales, y por otro, la de Increnta para construir reconocimiento y demanda sobre un producto o servicio desde el canal digital”, explica **Miguel Artero, Presidente de Salesland**.

“Sumando nuestras fuerzas, multiplicamos los resultados de nuestros clientes, y lo hacemos porque conocemos la industria, sus retos, los actores y los procesos de conversión. A partir de toda esa información de partida somos capaces de identificar al cliente adecuado para cada marca y producto, cualificarlo y construir una relación con él a lo largo de todo el ciclo de vida. Por tanto, integramos todas las etapas que van desde el primer contacto del consumidor con la marca, hasta el cierre de la venta, acompañando al usuario a lo largo de todo su proceso de decisión. Lo logramos gracias a las inversiones en Inteligencia artificial, tecnología y bases de datos, que integrados a través de un cuadro de mando único, optimizan los resultados con equipos plenamente integrados y bajo una interlocución con cliente unificada”, añadió **Juan Pablo Giménez, CEO de Increnta.**

Una solución diferencial

La propuesta de valor convergente de **Salesland** e **Increnta** ya está implementada en varios proyectos para marcas líderes en España, Portugal y Colombia, y se asienta en tres activos que la hacen única en el mercado:

- La capacidad de Salesland para crear y desplegar equipos de venta en todos los canales de venta existentes, en 13 países
- La capacidad de Increnta a través de sus equipos, inteligencia artificial, plataforma tecnológica, portales y bases de datos, para construir reconocimiento y demanda sobre un producto o servicio con una aproximación vertical y especializada en 14 industrias.
- Y, sobre todo, crear una solución única y diferencial gracias al esfuerzo realizado por ambas compañías para integrar esos dos mundos en una plataforma tecnológica común, con una misma metodología y garantizando los resultados de negocio de los clientes para que puedan ser supervisados en tiempo real.

La alianza permite implementar esta solución diferencial de manera integral en 13 países (**España, Portugal, Perú, Colombia, Chile, México, Ecuador, Guatemala, Costa Rica, Panamá, Nicaragua, Honduras y El Salvador**

) dentro de todo su territorio; y además tiene vocación de expandirse a otros países como Brasil, Argentina o Estados Unidos.

Contacto de prensa:

MIGUEL ARTERO LOPEZ
salesland@salesland.net
917489080
www.salesland.net