

# SALESmanago adquiere Thulium para integrar marketing y ofrecer una experiencia de eCommerce, impulsada por IA

*Las marcas medianas europeas de eCommerce ahora podrán aumentar sus ingresos monetizando cada interacción personalizada la experiencia de compra.*

MADRID , SPAIN, July 24, 2025 /EINPresswire.com/ -- [SALESmanago](#), plataforma europea líder de Interacción con el Cliente con más de 2.000 empresas empleando su software, ha anunciado la adquisición de [Thulium](#), solución omnicanal potenciada por IA dedicada a la atención al cliente para eCommerce, con sede en Polonia, adquirida a su anterior propietario mayoritario: Spire Capital Partners.

Esta adquisición une a dos de las plataformas digitales más innovadoras del mercado, con casi 4.000 clientes en total. Al combinar la automatización de marketing hiper personalizada de SALESmanago con las capacidades omnicanal de atención al cliente de Thulium, se crea una herramienta que permite a las empresas B2C y B2B de eCommerce y de servicios ofrecer una experiencia de cliente totalmente fluida, en la que cada punto de contacto sea predictivo, personalizado y monetizable. El motor de crecimiento para las marcas centradas en el cliente también utilizará los datos de los clientes para ofrecer información en tiempo real sobre las compras y aumentar el valor de vida del cliente.

Este paso representa un avance estratégico en la evolución de SALESmanago: la plataforma pionera de Interacción con el Cliente, que unifica datos de usuarios, automatización de marketing, comercio conversacional y ahora atención al cliente. Gracias a la personalización impulsada por IA, recomendaciones, comunicación omnicanal y servicio al cliente integrados, SALESmanago ofrecerá una experiencia de compra fluida en todo el ciclo de vida del cliente, desde el contacto inicial hasta la fidelización a largo plazo.

Juntos, SALESmanago y Thulium ofrecen lo que las empresas modernas más necesitan: una plataforma conectada, inteligente y escalable que impulsa la interacción con el cliente, la eficiencia y los ingresos.

Brian Plackis Cheng, CEO de SALESmanago, comenta sobre la adquisición: "Incorporar Thulium a la plataforma SALESmanago abre nuevas vías de ingresos para nuestros clientes. Nos permite ofrecer una solución potenciada por IA, única en su clase, para empresas medianas y grandes que buscan personalizar y automatizar cada punto de contacto del customer journey. Con el

apoyo de SilverTree, Perwyn y Rafał Brzoska, esta adquisición impulsa nuestra visión de construir la plataforma de Interacción con el Cliente más completa para negocios en crecimiento en Europa.”

Thulium, que actualmente ofrece servicio a 1.800 clientes, permite a empresas en crecimiento ofrecer experiencias de atención propias de grandes marcas, sin complejidad. Integrando en una plataforma intuitiva canales como voz, chat, correo electrónico, redes sociales y mensajería, Thulium proporciona a los equipos las herramientas necesarias para responder con mayor rapidez, optimizar las ventas y fortalecer relaciones duraderas con los clientes.

Ross Knap, CEO de Thulium, que seguirá liderando la empresa, añade: “Unir fuerzas con SALESmanago supone una gran oportunidad para nuestros clientes. Compartimos la visión de orquestar recorridos de cliente inteligentes. Al combinar nuestras plataformas y aprovechar las capacidades avanzadas de IA de SALESmanago, superaremos a la competencia con una propuesta que ningún otro proveedor puede igualar. Además, aceleraremos nuestra expansión internacional.”

Basándose en las integraciones existentes de SALESmanago con plataformas como Shopify, PrestaShop, BigCommerce, Magento y WooCommerce, la nueva solución ofrece:

- Experiencias omnicanal sin interrupciones - en web, email, chat, voz y móvil
- Perfiles unificados de cliente - combinando datos de comportamiento, transaccionales y de atención
- Interacción con el cliente proactiva - con IA que anticipa las necesidades, ofrece el soporte multilingüe 24/7 y las campañas de marketing personalizadas
- Atención que impulsa ingresos - convirtiendo las interacciones de soporte en oportunidades de upsell, cross-sell y fidelización
- Todo potenciado por IA - desde la creación de campañas de marca hasta recomendaciones visuales y análisis avanzados

Arkadiusz Podziewski, socio de Spire Capital, uno de los principales inversores en Thulium, afirmó: “Durante estos tres años de colaboración, Thulium triplicó su tamaño, incrementó su rentabilidad y atrajo talento directivo de alto nivel. Su encaje estratégico con el nuevo propietario impulsará aún más el crecimiento del grupo en toda Europa. La combinación de las capacidades de Thulium con la visión de marketing de SALESmanago da lugar a una propuesta única que establece un nuevo estándar para las plataformas de interacción con el cliente.”

### Integración y planes futuros

Las dos empresas ya han identificado clientes comunes que pueden mostrar el valor de una experiencia unificada, desde la captación hasta el soporte. Ahora explorarán una integración de productos más profunda, estrategias conjuntas de lanzamiento al mercado y una mayor expansión.

John Messamore, cofundador y socio de [SilverTree Equity](#), añade: "SALESmanago es una empresa destacada, y esta adquisición consolida su posición como líder en el ámbito de la interacción con clientes impulsado por IA. Juntos, aceleramos la innovación y establecemos un nuevo estándar en lo que las empresas medianas pueden esperar de sus socios de CX."

— FIN —

## Sobre SALESmanago

SALESmanago es una empresa SaaS europea que ofrece una potente y completa plataforma de Interacción con el Cliente, diseñada para equipos de marketing digital en eCommerce. Con la confianza de más de 2.000 empresas medianas en Europa - entre ellas Victoria's Secret, iSpot, Orbico, Vobis, Porta, Savicki, Pitbull, Würth, Vox, 4F- SALESmanago ayuda a las marcas a adquirir, convertir y fidelizar clientes mediante personalización avanzada impulsada por IA y journeys orquestados. (recorridos de cliente orquestados)

Tras adquirir Leadoo, SALESmanago ha reforzado su plataforma con capacidades de personalización y marketing conversacional, optimizando aún más la manera en que las marcas B2C y B2B conectan con sus audiencias. En el centro de esta innovación está el exclusivo SALESmanago Growth Framework, que permite a los negocios de eCommerce impulsar el crecimiento de manera eficiente e inteligente.

Más información en [www.salesmanago.com](http://www.salesmanago.com)

Roseanna Lane  
CommsCo  
rlane@thecommsco.com

---

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/833210820>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2025 Newsmatics Inc. All Right Reserved.