

# SALESmanago acquisisce Thulium per offrire un eCommerce fluido e basato sull'intelligenza artificiale

*I marchi di e-commerce europei di fascia media possono ora alimentare la crescita dei ricavi monetizzando le interazioni personalizzate*

ROME, ITALY, July 24, 2025 /EINPresswire.com/ -- [SALESmanago](#), piattaforma leader in Europa per il Customer Engagement con più di 2.000 clienti, ha annunciato l'acquisizione di [Thulium](#), una delle principali soluzioni di customer service omnichannel e AI-powered per l'e-commerce con sede in Polonia, dal precedente proprietario di maggioranza, Spire Capital Partners.

L'acquisizione riunisce due delle piattaforme digitali più innovative e quasi 4.000 clienti. Combinando la marketing automation iper-personalizzata di SALESmanago con le capacità di assistenza omnichannel di Thulium, il gruppo consentirà alle aziende di B2C e B2B e-commerce e di servizi di offrire un customer journey senza soluzione di continuità, in cui ogni punto di contatto è personalizzato, predittivo e monetizzato. Il motore di crescita per i brand incentrati sul cliente sfrutterà anche i dati dei clienti per fornire approfondimenti sugli acquisti in tempo reale e aumentare la CLV del cliente.

La mossa segna un salto strategico nell'evoluzione di SALESmanago, la piattaforma pionieristica di customer engagement che unifica i dati dei clienti, la marketing automation, il commercio conversazionale e il servizio clienti. Grazie alla personalizzazione integrata e all'AI, alle raccomandazioni, alla messaggistica omnichannel ed ora al servizio clienti, SALESmanago offrirà un'esperienza di acquisto senza soluzione di continuità lungo l'intero ciclo di vita del cliente, dal primo contatto alla fedeltà duratura.

Insieme, SALESmanago e Thulium offrono ciò di cui le aziende moderne hanno più bisogno: una piattaforma connessa, intelligente e scalabile per aumentare il coinvolgimento, l'efficienza e i ricavi.

Brian Plackis Cheng, CEO di SALESmanago, ha commentato l'acquisizione: "L'aggiunta di Thulium alla piattaforma di SALESmanago aumenta notevolmente le opportunità di guadagno per i nostri clienti. Questa mossa ci consente di fornire una soluzione ineguagliabile basata sull'intelligenza artificiale per le aziende di medie e grandi dimensioni che desiderano personalizzare e automatizzare ogni punto di contatto del customer journey. Con il supporto di SilverTree, Perwyn e Rafał Brzoska, questa acquisizione accelera la nostra visione di costruire la piattaforma di

customer engagement più completa per le aziende in rapida crescita in tutta Europa."

Thulium, che attualmente serve 1.800 clienti, aiuta le aziende in crescita a offrire esperienze ai clienti di grandi marchi, senza le complessità del caso. Riunendo voce, chat, e-mail, social e messaggistica in un'unica piattaforma di facile utilizzo, Thulium offre ai team tutto ciò di cui hanno bisogno per rispondere più velocemente, vendere in modo più intelligente e costruire relazioni durature.

Ross Knap, CEO di Thulium, che continuerà a guidare l'azienda, ha aggiunto: "Unire le forze con SALESmanago crea una potente opportunità per i nostri clienti. Condividiamo la visione di orchestrare viaggi intelligenti per i clienti. Combinando le nostre piattaforme e sfruttando le avanzate capacità di intelligenza artificiale di SALESmanago, supereremo la concorrenza con un'offerta che nessun altro fornitore è in grado di eguagliare, e guideremo un'ulteriore espansione internazionale."

Basandosi sull'integrazione esistente di SALESmanago con piattaforme quali Shopify, PrestaShop, BigCommerce, Magento e WooCommerce, la potenza combinata offre:

- Esperienze omnichannel senza soluzione di continuità - attraverso il web, l'e-mail, la chat, la voce e il mobile
- Profili unificati dei clienti - unendo i dati comportamentali, di servizio e transazionali
- Coinvolgimento proattivo - utilizzando l'intelligenza artificiale per prevedere le esigenze, fornire un'assistenza multilingue 24 ore su 24, 7 giorni su 7, e personalizzare il marketing
- Assistenza orientata al profitto - trasformando le interazioni di servizio in opportunità di upsell, cross-sell e fidelizzazione
- Il tutto alimentato dall'intelligenza artificiale - dalla stesura di campagne convincenti sul DNA del marchio a raccomandazioni di prodotti visivamente simili e analisi

Arkadiusz Podziewski, Partner di Spire Capital, uno dei principali investitori in Thulium, ha aggiunto: "Nei tre anni del nostro coinvolgimento, Thulium ha triplicato le dimensioni, aumentato la redditività e assunto forti talenti manageriali. L'integrazione strategica con il nuovo proprietario consentirà al gruppo di crescere ulteriormente in tutta Europa. La combinazione delle capacità di Thulium con la visione di marketing di SALESmanago crea un'offerta unica che stabilisce un nuovo punto di riferimento per le piattaforme di customer experience."

### Integrazione e piani futuri

Le due aziende hanno già identificato clienti comuni che possono mostrare il valore dei journey unificati dall'acquisizione all'assistenza. I team esploreranno un'integrazione di prodotto più profonda, strategie di go-to-market condivise e un'ulteriore espansione.

John Messamore, cofondatore e managing partner di [SilverTree Equity](#), ha aggiunto: "SALESmanago è un'azienda di spicco e questa acquisizione ne rafforza la posizione di leader di

categoria nel coinvolgimento dei clienti abilitato dall'intelligenza artificiale. Insieme, stiamo accelerando l'innovazione e definendo un nuovo standard per ciò che le aziende del mid-market possono aspettarsi dai loro partner CX."

- FINE -

## Informazioni su SALESmanago

SALESmanago è un'azienda SaaS europea che offre una piattaforma di Customer Engagement potente e ricca di funzionalità, costruita per i team di marketing del commercio elettronico alimentati dalla tecnologia digitale. Affidata a 2.000 aziende di medie dimensioni in tutta Europa - tra cui Victoria's Secret, iSpot, Orbico, Vobis, Porta, Savicki, Pitbull, Würth, Vox, 4F - SALESmanago aiuta i marchi ad acquisire, convertire e coinvolgere i clienti con una profonda personalizzazione basata sull'intelligenza artificiale e customer journey orchestrati.

In seguito all'acquisizione di Leadoo, SALESmanago ha rafforzato la propria piattaforma con funzionalità di personalizzazione e marketing conversazionale, migliorando ulteriormente il modo in cui i marchi B2C e B2B coinvolgono e convertono il proprio pubblico. Al centro di tutto questo c'è l'esclusivo SALESmanago Growth Framework, che consente ai marketer dell'e-commerce di incrementare i ricavi in modo più efficiente e intelligente.

Maggiori informazioni su [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/833275578>

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.