

Bloobirds suma ocho millones con su última ronda de inversión para potenciar las ventas empresariales

En la ronda, liderada por K-Fund, también han participado sus actuales inversores Institut Català de les Finances, Bonsai, PROfounders, Encomenda y Extension Fund y se ha unido el 'business angel' Hugo Arévalo

Bloobirds, la empresa tecnológica española que transforma Salesforce y Microsoft Dynamics -dos de los CRMs más populares del mercado- en herramientas que ayudan a los vendedores a ser más eficaces, ha conseguido levantar ocho millones de euros en sucesivas rondas de financiación desde su creación en 2019, tres de ellos en la última y tercera, en lo que supone un nuevo y decisivo impulso para la firma de sales engagement creada por los emprendedores Toni Pérez y Toni Cáliz.

Con la gestora española de capital riesgo K-Fund en cabeza, que previamente invirtió en el ya unicornio Factorial, también han participado sus actuales inversores el Institut Català de les Finances, Encomenda, Extension Fund, el fondo americano Profounders y Bonsai, inversor de grandes tecnológicas como Wallapop, Idealista y Glovo.

Por último, ??Hugo Arévalo, conocido empresario del ecosistema español y el único que ha invertido en tres unicornios nacionales, se une a la compañía, no solo como inversor, sino, como miembro del consejo de administración.

Los cofundadores de Bloobirds, que idearon la solución basándose en sus propias experiencias con equipos de ventas, dedicarán los recursos adquiridos para consolidarse como la solución ideal para cualquier organización que utiliza Salesforce o Microsoft Dynamics para vender y que quiera mejorar drásticamente su productividad, el nivel de adopción y satisfacción de los usuarios del CRM y, como consecuencia, sus ventas.

El cofundador y CEO de Bloobirds, Toni Pérez, que estuvo al frente de los equipos de Ventas, Marketing y Desarrollo de Negocio de empresas como UserZoom y Red Points -llamadas a ser unicornios-, explica que la nueva ronda de inversión cerrada por Bloobirds confirma la proyección de la firma. "La confianza de los inversores demuestra el potencial de la compañía. Que figuras tan reconocidas y con una visión estratégica tan notable apuesten por Bloobirds nos estimula para seguir haciendo las cosas bien y crecer con más ímpetu", apunta Pérez.

Por su parte, el también cofundador y COO de Bloobirds, Toni Cáliz, exdirectivo de grandes multinacionales como Deutsche Bank, Retevisión, Abertis y Honda Motor Europe, afirma que "con esta última inversión, Bloobirds continuará con su misión de ayudar a los comerciales de España y del mundo a vender más con menos esfuerzo y sin necesidad de adaptarse a softwares complicados".

Situación actual del mercado de softwares de ventas

En una época de grandes restricciones en la inversión provocadas por las incertidumbres del mercado mundial, Bloobirds genera entusiasmo en los inversores por el gran mercado al que se dirige y por el extendido problema que soluciona.

El 70% de las empresas de España y del mundo gestionan sus equipos comerciales con softwares llamados CRMs (Customer relationship management). Es un mercado que superó los 50 mil millones de euros en 2022 según cálculos de Grand View Research. Entre estos softwares destacan Salesforce y Microsoft Dynamics, plataformas muy sofisticadas, pero que no han encontrado la manera de entusiasmar a los vendedores, ni a ayudarlos a mejorar sus resultados.

Bloobirds se integra con los CRMs más populares del mercado, transformándolos: de sistemas únicamente pensados para reportar y registrar información a herramientas que, de manera proactiva, ayudan a vender. Esta transformación empieza llevando al CRM los canales de comunicación más empleados por los ejecutivos comerciales: el teléfono, el email, linkedin y whatsapp. De esta manera todas las comunicaciones de los vendedores quedan registradas en el sistema automáticamente, reduciendo el tiempo que dedican a tareas administrativas y proveyendo a la compañía de datos que ayudan a tomar mejores decisiones. La gestión de las interacciones de los comerciales es el foco del software: ¿A quien hay que contactar hoy? ¿Con qué mensaje? El uso de inteligencia artificial para ayudar a los vendedores es otro de los elementos clave de la herramienta.

Según la agencia de investigación de mercados, Gartner, el mercado de softwares para potenciar las ventas espera un aumento de 30.000 millones de euros hasta 2030.

Sobre Bloobirds

Bloobirds convierte los CRMs Salesforce y Microsoft Dynamics en sistemas que ayudan a los vendedores a ser más productivos y a vender más y con menos esfuerzo. Es la solución para organizaciones que buscan mejorar la productividad del equipo comercial y aumentar sus ventas.

Fundada en 2019 por Toni Pérez y Toni Cáliz, Bloobirds tiene su sede en Barcelona y se ha convertido desde su nacimiento en una de las empresas tecnológicas más dinámicas y con mayores expectativas del panorama español. La compañía realiza el 65% de sus ventas fuera de España, principalmente en EE.UU., Reino Unido, Alemania, países escandinavos y Benelux.

Datos de contacto:

Ruth Amat
617335024

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Software](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>