

La expansión de Sortlist apunta al "matchmaking" como el futuro de las agencias de marketing

Una tercera ronda de financiación permitirá a la empresa continuar su expansión en Europa, situando su mirada ahora en el Reino Unido

Sortlist, la plataforma B2B que conecta a las empresas con las agencias de marketing y publicidad en España, vuelve a conquistar a los inversores y anuncia una recaudación de 11 millones de euros, un 57 % más de lo previsto. Esta ronda de financiación permitirá a la empresa consolidar su posición de líder europeo, entrar en el mercado británico y contratar a unas 100 personas.

La revolución del "matchmaking", o cómo hacer para dar una oportunidad a todos

Cuatro años después de la adquisición de la start-up madrileña The Briefers, la empresa Sortlist continúa creciendo para conquistar a los mercados de habla inglesa, estableciéndose en el Reino Unido este año y en Estados Unidos en 2022.

La misión de la empresa es forjar historias empresariales extraordinarias entre marca y agencia, a sabiendas de que el trabajo en equipo es la clave detrás de los grandes negocios. Para lograrlo, su plataforma—y los especialistas detrás de ella—clasifican de manera objetiva la oferta de las agencias; en lugar de confiar únicamente en la reputación o autoridad percibida de las agencias, se realiza un emparejamiento o "match" entre las necesidades específicas de las marcas y las agencias ideales para llevar esos proyectos a la realidad, brindando una oportunidad equitativa para cada una.

La ambición inicial de la última ronda de financiación era recaudar 7 millones de euros. El resultado final ha excedido las expectativas y ha culminado en 11, lo cual la scale-up se enorgullece de anunciar. Esta es la tercera ronda de financiación para Sortlist, que ya está establecida en cinco países: España, Bélgica, Francia, Alemania y los Países Bajos. Desde 2014, Sortlist ha pasado de tener cuatro empleados (sus fundadores) a más de 100 empleados en todo el mundo.

"Incluso hemos tenido que rechazar a nuevos participantes para no dispersarnos demasiado. Lo importante es asegurarse de que las personas que invierten coinciden con nuestros valores y comparten nuestra visión. No se trata de un aspecto puramente financiero". -Thibaut Vanderhofstadt, CEO de Sortlist.

El Amazon del B2B

La visión de Sortlist es seguir reinventando el ecosistema para ofrecer una mayor visibilidad a las agencias en relación con los grandes nombres y hacer que la elección del socio o agencia sea lo más objetiva posible. La ambición de Sortlist es posicionarse como facilitador del intercambio y convertirse en el Amazon del B2B, un mercado que ahorra tiempo a las empresas y aumenta la visibilidad de las agencias.

El mercado español en constante evolución

En España, la industria del marketing y publicidad es conocida por ser dinámica y cambiante, y así se ve reflejado en el panorama cada vez más creciente de las numerosas agencias españolas.

Sortlist tiene registradas en su plataforma más de 3.200 agencias españolas distribuidas a lo largo de más de 300 ciudades.

De ellas, Madrid y Barcelona son las dos con mayor número de agencias registradas (49,5 % y 16 %), y Zaragoza es la ciudad española con el promedio más alto de costos de estos servicios, alcanzando unos 2.756€.

Datos de contacto:

Jorge Uceda
634735380

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

Categorías: [Comunicación Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>