

NEORIS refuerza su posición en el mercado estadounidense con la adquisición estratégica de ForeFront

Esta adquisición impulsará los planes de expansión de la compañía en Estados Unidos. Se alinea con la estrategia de la empresa, cuyo objetivo es ofrecer servicios de consultoría más amplios y globales para apoyar a los clientes en su transformación digital, ya que ForeFront es uno de los top Summit partner con experiencia en integración multicloud en el ecosistema de Salesforce

NEORIS, líder mundial en aceleración digital, ha anunciado hoy que ha completado la adquisición de ForeFront, uno de los principales socios de Salesforce y empresa innovadora y mundialmente reconocida en servicios de consultoría e implementación en la Nube. ForeFront se unirá a NEORIS como una subsidiaria de propiedad absoluta con sede en los Estados Unidos y buscará acelerar el crecimiento de NEORIS en este mercado, así como liderar la práctica de Salesforce de NEORIS en todo el mundo.

La adquisición de ForeFront es un paso más hacia el objetivo de NEORIS de reforzar su posicionamiento y acelerar sus planes de expansión en el mercado estadounidense. Este objetivo se hizo realidad en 2022 cuando Advent International, un inversor global de capital privado, se unió a la multinacional CEMEX para trabajar juntos como socios y accionistas de NEORIS.

Juntos, NEORIS y ForeFront, completarán una oferta de consultoría más especializada y global para los clientes que adopten soluciones de Salesforce en los sectores de Manufactura, Salud y Ciencias de la Vida, Telecomunicaciones, entre otros. El expertise y competencia de NEORIS en analítica basada en IA, soluciones ERP galardonadas y plataformas de Cloud computing se combinará con la experiencia multicloud de Salesforce de ForeFront para ofrecer una gama más amplia de servicios integrados que proporcionen transformación digital y servicios tecnológicos a clientes empresariales.

La adquisición refuerza la posición de NEORIS como un actor destacado en la transformación digital corporativa al integrar la destreza tecnológica de ForeFront y su experiencia en Salesforce con la propia experiencia de NEORIS en la implementación de soluciones disruptivas que utilizan tecnologías de vanguardia como la IA para impulsar cambios en los modelos de negocio. La asociación estratégica entre NEORIS y Forefront apuntará a revolucionar el mercado digital y ampliar los límites de la innovación.

"Estamos entusiasmados de darle la bienvenida al equipo de ForeFront a NEORIS", asegura Martín Mendez, CEO de NEORIS. "Esta adquisición representa un importante salto hacia adelante en términos de innovación y tecnología. La incorporación de la experiencia en Salesforce, gracias a uno de los socios más talentosos de Salesforce en los Estados Unidos, es, sin duda, un gran logro. Juntos, aspiramos a ampliar nuestra oferta de servicios y reforzar nuestra capacidad para seguir ofreciendo los mejores servicios y ofertas a nuestros clientes".

Al respecto, Michel Berger, CEO y cofundador de ForeFront, asegura que "unirnos a NEORIS es un hito emocionante en nuestra estrategia de crecimiento. Con NEORIS, estamos añadiendo capacidad para hacer frente a la demanda de los clientes de Salesforce de soluciones de transformación sinérgicas que les ayuden a acelerar su experiencia de negocio digital y su valor a largo plazo".

Por su parte, Anne Marie Berger, Presidenta y cofundadora de ForeFront, agrega que "como parte de la comunidad NEORIS, amplificaremos nuestra cultura emprendedora para crear una estrategia de mercado de Salesforce disruptiva y un potencial de entrega global. Con los más de 5.000 talentos profesionales de NEORIS y su presencia en 12 países, nos estamos estableciendo como un socio formidable en el ecosistema de Salesforce".

Con sede en Fair Haven (Nueva Jersey), ForeFront ha entregado e implementado algunas de las soluciones Cloud más innovadoras de la industria basadas en productos de Salesforce, tales como Manufacturing Cloud, Health Cloud, Revenue Cloud, CPQ, Field Service Lightning, Commerce & Experience Cloud y Automotive Cloud, por mencionar algunas. Su diferenciación competitiva en el mercado aprovecha sus aceleradores basados en IP como Maestro (DevOps de primera clase), Cloud Clipper (motor de costos de AWS para precios complejos) y otros aceleradores nativos de Salesforce. Technology Holdings ha asesorado a Forefront en la transacción.?

NEORIS tiene previsto incorporar a su propia estructura los proyectos de soluciones y los conocimientos de optimización de capacidades de entrega de ForeFront. "Con ForeFront, fortalecemos nuestra capacidad de integrar tecnologías avanzadas y enfoques especializados para superar las expectativas de nuestros clientes. La incorporación de nuevos talentos aporta una experiencia y unos conocimientos muy valiosos que serán fundamentales para nuestra expansión en los Estados Unidos y otras regiones", añadió Méndez.

La compatibilidad cultural y el valor combinado de ambas empresas impulsarán significativamente el potencial de crecimiento de NEORIS. "Esta asociación nos permite llevar todo nuestro offering a los clientes de ForeFront en Estados Unidos, a la vez que ofrecemos a nuestros clientes actuales la experiencia de Salesforce. La sinergia entre ambas empresas, así como nuestra experiencia colectiva, desempeñarán papeles fundamentales en nuestro crecimiento y compromiso continuo por ofrecer a los clientes soluciones innovadoras y eficientes, al tiempo que agilizan su camino hacia la transformación digital", concluye el directivo de NEORIS.

Datos de contacto:

Inma Rico
ATREVIA
915640725

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

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#) [Inteligencia Artificial](#) y [Robótica](#) [Software](#) [Ciberseguridad](#) [Otras Industrias](#)
[Innovación Tecnológica](#) [Digital](#) [Actualidad Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>