

Sortlist compra a su competidor Alemán y se posiciona como líder del mercado Europeo

Sortlist, la plataforma que pone en contacto empresas con agencias de marketing, elegida por Deloitte como 'fastest growing company' en la categoría software, ha adquirido su competidor alemán: Agenturmatching.

Se trata de su segunda adquisición tras la compra de la española The Briefers en el 2017. Sortlist ya es la plataforma de conexión B2B más grande de Europa, creando oportunidades de negocio para las agencias de publicidad de más de 34 millones de euros al mes

Sortlist, la plataforma digital que conecta a las empresas con las agencias adecuadas para sus proyectos de publicidad y marketing, continúa su expansión por el mercado europeo con la compra de un segundo competidor en apenas 3 años. Tras adquirir en 2017 la española The Briefers, ha dado el mismo paso con su competidor alemán, Agenturmatching.

La empresa, creada en 2015, que tiene su sede en Munich, ya es rentable y trae con ella más de 300 clientes, algunos de los más grandes del sector publicitario: Serviceplan Group, FischerAppelt AG o Think AG. La nueva base de datos compartida incluirá más de 1000 agencias colaboradoras en total y 80 .00 proveedores referenciados a través el mundo.

"Estamos muy satisfechos con esta compra, ya que nos posiciona como referentes del sector en toda Europa. Nos alegra que a pesar de la crisis que estamos viviendo, la integración entre las dos compañías ha sido un éxito, como lo fue en su momento con The Briefers" comenta Macarena Vayá, Country Manager de España en Sortlist. "Agenturmatching tiene una trayectoria impresionante en pocos años. Se trata plataforma fuerte con un estupendo equipo. La unión de nuestras fuerzas es un etapa importante en nuestro camino hacia la internacionalización e intensificación de nuestros servicios. Alemania pasará en poco tiempo a convertirse en nuestro mercado más fuerte en Europa y multiplicaremos por 5 nuestros ingresos en los 18 próximos meses. Nos posicionarnos como el absoluto número 1 de Europa."

Unión de fuerzas

La marca de la plataforma de Agenturmatching seguirán existiendo y se integrará la última tecnología de matching desarrollada por Sortlist. El equipo alemán se integrará en la nueva estructura.

"A pesar de la crisis que estamos viviendo, era el buen momento para nosotros" afirma Axel Roitzsch, fundador de la empresa, juntos con Sophie Schade, y que seguirá dirigiendo. " Es una gran ventaja para nuestras agencias : van a aparecer en las dos plataformas, tendrán acceso a clientes procedentes de toda Europa y verán su visibilidad duplicada gracias a la combinación de las dos plataformas."

Los modelos de negocio de las dos plataformas son muy parecidos y basados en un algoritmo de "matching" que propone de manera gratuita una selección de agencias a las empresas y da la oportunidad de contactar con ellas de forma inmediata.

La crisis del Covid: una oportunidad para las agencias digitales

Tras analizar semanalmente el impacto de la crisis del coronavirus en el sector de la publicidad, Sortlist ha identificado un notable aumento de proyectos relacionados con transformación digital, lo que está suponiendo un incremento notable de trabajo para sus agencias. La tendencia positiva del sector ha empujado a no postponer la integración de procesos y equipos de trabajo entre ambas compañías.

"Es esencial que las empresas inviertan en su transformación digital si quieren mantener una ventaja competitiva. Más que nunca, el digital se convierte en la norma y al parecer podemos afirmar que con la crisis actual, las agencias ofreciendo servicios digitales reciben muchas más solicitudes que las otras. Un número creciente de empresa trabaja en esta conversión con la ayuda de agencias especializadas. Gracias a esta fusión, podemos poner estas empresas en contacto con proveedores de toda Europa" concluye Thibaut Vanderhofstadt, uno de los fundadores de Sortlist.

Acerca de Sortlist

Gracias a una tecnología avanzada de "matching", Sortlist conecta empresas con las agencias de marketing y comunicación que mejor encueren con su proyecto. La empresa, fundada en el 2014, ha conseguido desde entonces ha cerrado rondas de inversión por más de 4 millones de euros. Tiene oficinas en París, Bruselas, Madrid, Rotterdam y ahora Munich. Algunas cifras claves :

350.000 visitas al mes en la plataforma

80 empleados en 6 países

30.000 proyectos validados desde su creación (Excluyendo los de Agenturmatching)

35 millones de euros de transacción cada mes

Los principales mercados son España, Bélgica, Francia, Alemania y Países Bajos

Su base de datos incluye a más 7.000 agencias en España

Datos de contacto:

Macarena Vayá

911989686

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

Categorías: [Internacional](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>