[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en Madrid, España el 19/09/2023

# [BNZSA, powered by Anteriad está listo para revolucionar el mercado de intención B2B de EMEA con el lanzamiento de BNZSA inTNT](http://www.notasdeprensa.es)

## Se trata de una solución de intención multilingüe, de Inteligencia Artificial (IA) y verificada por humanos. Cientos de miles de conversaciones entre agentes entrenados por BNZSA y prospectos de múltiples idiomas serán analizadas mensualmente por IA y Machine Learning en busca de señales de intención

BNZSA, powered by Anteriad ha lanzado inTNT para ofrecer al mercado B2B de EMEA una solución de intención multilingüe, de Inteligencia Artificial (IA) y compatible con GDPR. Esta nueva solución de intención ofrece a los profesionales del marketing B2B señales de intención validadas y conformes capturados en varios idiomas europeos para permitirles llegar a más compradores de forma más eficaz. BNZSA inTNT es una solución inteligente y precisa que verifica las señales de intención tanto digitalmente, utilizando IA, como con verificación humana. En un mercado tradicionalmente dominado por soluciones de intención centradas en EE.UU. e inglés, los datos multilingües de inTNT de BNZSA para EMEA destacan porque se derivan de cientos de miles de conversaciones mensuales con agentes nativos que también confirman el consentimiento GDPR. BNZSA inTNT se ofrecerá a los clientes actuales de BNZSA y Anteriad en EMEA como potenciador del rendimiento de los programas de generación de leads, y también como complemento de las campañas de publicidad digital para aumentar la participación del público objetivo. BNZSA and #39;s Knowledge Exchange (el programa de intercambio de conocimientos de BNZSA), que identifica las necesidades tecnológicas de los usuarios y los pone en contacto con los proveedores preferentes de BNZSA, también incorporará BNZSA inTNT. Además, estos datos de intención europeos se retroalimentarán a la oferta global de Anteriad, ya que BNZSA está totalmente integrada en esta organización. Brahim Samhoud, CEO internacional de BNZSA, powered by Anteriad ha declarado: "el mercado europeo está muy regulado en cuanto a privacidad de datos y cumplimiento de normativas. Con el lanzamiento de BNZSA inTNT estamos complementando la increíblemente potente oferta global de intent de Anteriad con señales de intent validadas en varios idiomas". "Estamos encantados de ofrecer inTNT y proporcionar a nuestros clientes la posibilidad de llegar hoy a más compradores de la región EMEA", añadió Samhoud. Karie Burt, Directora de Datos y Privacidad de Anteriad, agregó: "en el pasado, conseguir una intención multilingüe para EMEA verificada por hablantes nativos ha sido difícil. Con 1.600 agentes formados por BNZSA al teléfono verificando y capturando la intención cada mes, estamos encantados de unir la inteligencia humana y la artificial para ofrecer valor a más vendedores en múltiples idiomas, preservando la privacidad y el cumplimiento". Hacer clic aquí para obtener más información sobre BNZSA inTNT. Acerca de BNZSA y Anteriad  Anteriad pone a los profesionales del marketing B2B frente a su próximo cliente y por delante de su competencia. Empresas como IBM, Microsoft, Forbes, SHRM y Lenovo se han beneficiado de sus datos B2B de alta fidelidad, ejecución multicanal completa y de autoservicio, servicios de conversión basados en la telefonía, análisis y asesoramiento experto para generar múltiplos de ROI impactantes. Su galardonada plataforma Anteriad Marketing Cloud rastrea más de 500.000 millones de señales relacionadas con el comprador cada mes. BNZSA, la división internacional de Anteriad, ofrece datos que cumplen con GDPR y prospectos calificados directamente a los equipos de ventas con BDR que ofrecen experiencia local en 26 idiomas, apoyando las actividades de lead generation de proveedores globales de tecnología. Gracias a la combinación de datos y servicios de inteligencia digital y humana, y a su exclusivo proceso Warm Handover™, los agentes de BDR y SDR de BNZSA generan un pipeline creíble que suele cerrarse con una tasa de lead-to-revenue del 70 %. Se puede empezar a crear el futuro hoy mismo: se puede conocer a la empresa en https://bnzsa.com/ y https://anteriad.com/.

**Datos de contacto:**

Sinéad Conboy, Coordinadora de Comunicación

BNZSA

+34 634 847 322

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/bnzsa-powered-by-anteriad-esta-listo-para\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Inteligencia Artificial y Robótica Idiomas Software Innovación Tecnológica

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)