

ABAI Group inicia su actividad en Portugal mediante la adquisición de la compañía Leads4sales

[Multimedia](#)

Con esta transacción corporativa, realizada dentro del Plan Estratégico de adquisiciones del Grupo, ABAI refuerza su posición en el sector de la externalización de procesos de negocio y complementa sus capacidades

[ABAI Group](#), continua con su expansión hacia nuevos mercados y complementa sus soluciones tecnológicas con la compra de la compañía portuguesa [Leads4sales](#), empresa experta en marketing digital y generación de leads.

El Grupo entra con fuerza en el mercado portugués, mercado con excelentes perspectivas de crecimiento en la externalización de procesos y servicios de transformación digital y BPO.

Leads4sales dispone de un modelo operacional 360º y ofrece a sus clientes un canal de venta digital integrado, desde la generación y cualificación de leads, hasta el cierre de los procesos de captación, utilizando para ello tecnología propia, los principales medios digitales y modelos avanzados de segmentación y geolocalización.

La suma de las capacidades tecnológicas de ambas organizaciones supondrá un fuerte empuje al incremento de las soluciones aportadas a los clientes y complementaran la cartera de servicios del Grupo.

Los factores clave por los que ABAIGroup ha apostado por Leads4sales son fundamentalmente su gran experiencia en los entornos digitales, las plataformas de generación de leads de nueva generación con su herramienta FunnelTrack y su cartera de clientes consolidada en diferentes sectores como telecomunicaciones, utilities, banca y seguros.

La compra de Leads4sales es una de las acciones estratégicas que ha llevado a cabo ABAIGroup en los últimos meses, entre los que cabría destacar el lanzamiento de la plataforma Abai Digital Suite, conjunto de soluciones tecnológicas destinadas a cubrir las nuevas necesidades que han surgido en sus clientes, como son la adaptación a los rápidos cambios en sus mercados y la necesidad de una mayor productividad y calidad, reduciendo drásticamente la inversión en desarrollo y costes operativos.

En palabras de Javier López, Socio Fundador en ABAI Group, “Apostamos por la

compra de Leasd4sales como un paso más en la expansión del Grupo, dando cumplimiento al Plan Estratégico programado. Su experiencia y conocimiento del mercado portugués fortalecerán y diversificarán nuestras soluciones en el entorno digital, complementando nuestro porfolio y conocimiento.”

Acerca de ABAI Group

ABAI Group es una Compañía de servicios, con foco en la integración de soluciones de digitalización de procesos en la operación de clientes, en servicios de postventa, procesos de captación y back office. Unifica el conocimiento operativo y tecnológico con modelos enfocados en eficiencia, rentabilidad y calidad. Implanta plataformas tecnológicas que permiten abrir un nuevo horizonte en la operación, midiendo el desempeño e impulsando mejoras para conseguir optimización de costes, identificando palancas de mejora y simplificación de su accionamiento.

Con una plantilla de más de cuatro mil empleados, gestionando operaciones en más 50 clientes, cubre un amplio rango de servicios integrados. Su campo de acción incluye servicios de gestión de clientes finales, soluciones específicas para cada industria, servicios de conocimiento y configuración, así como la operación de servicios compartidos en sectores verticales como telecomunicaciones, utilities, banca y servicios financieros, seguros y comercio electrónico. Expertos en gestión omnicanal de alto valor tecnológico, Text & Speech Analytics, Voice & ChatBot, RPA y Big Data.

Cuenta con 8 Centros de trabajo ubicados en Madrid, Barcelona, A Coruña, Zaragoza, Málaga, León, Manizales (Colombia) y ahora Lisboa, y más de 4000 profesionales con una sólida y amplia experiencia en distintas áreas de especialización, lo que no permite proporcionar servicios de máxima calidad.
