



COMUNICATO STAMPA: Self, la startup italiana leader delle soluzioni mobile per le reti di vendita, si unisce con la scale up internazionale ForceManager

- *Founders* e investitori di Self (H-Farm, P101, Indaco Venture Partners e Club Italia Investimenti 2) entreranno nel capitale di ForceManager
- Premiato il *know how* di Self su *gamification* e *user experience*
- Presto una soluzione basata su *AI* per potenziare l'*app*

Treviso, 18 settembre 2018: Self, la startup italiana nata nel 2013 all'interno di H-Farm e specializzata in soluzioni mobile per il supporto alle reti di vendita, si integra con [ForceManager](#), scale up spagnola, tra i leader mondiali dello stesso mercato.

Con i suoi oltre **100mila utenti e più di 600 aziende clienti**, Self – attraverso un'applicazione proprietaria - ha innovato il modo in cui è possibile coordinare il lavoro delle reti di agenti di vendita. Puntando su una *user experience* estremamente intuitiva e meccanismi di *gamification*, facilita e rende più efficace la gestione dei *team* di vendita delle aziende. E proprio questi punti di forza sono alla base dell'accordo stipulato con ForceManager che, invece, per le proprie soluzioni, ha puntato su una tecnologia finalizzata a organizzare al meglio le attività dei venditori attraverso l'utilizzo dell'intelligenza artificiale.

*“Siamo complementari e per questo abbiamo deciso di unire le forze per consolidarci sul mercato diventando leader nel mondo dei CRM mobile per reti di vendita – spiega **Diego Pizzocarò**, founder e ceo di Self, e da oggi country manager di ForceManager -. Non a caso, fin da subito, i nostri team di sviluppo lavoreranno assieme, mettendo a fattor comune le rispettive competenze. L'obiettivo è quello di dare vita al miglior CRM mobile del mercato, pensato per essere un assistente smart per i team di vendita che operano sul territorio”.*

Il concetto alla base di Self è semplice: esattamente come le applicazioni pensate per le attività sportive stimolano gli utenti fissando dei traguardi, incoraggiandoli per i risultati raggiunti e fornendo dati statistici che permettono di capire quanto sono efficaci le singole sessioni di allenamento, allo stesso modo Self replica questi meccanismi. I consulenti commerciali vedono in tempo reale quali risultati stanno ottenendo, sia singolarmente che a livello di *team*; possono avere un quadro sempre aggiornato sui prodotti e i servizi da suggerire ai clienti; dispongono di un canale di comunicazione diretto con i loro manager e i loro colleghi. Inoltre, Self mette a disposizione dei direttori commerciali i dati complessivi sulle attività svolte dai venditori, facilitando la gestione delle reti.

L'obiettivo dell'integrazione con ForceManager è dare vita a una piattaforma per il CRM ancora più avanzata che, attraverso la *gamification* e soluzioni di *Intelligenza artificiale*, e grazie a una *user experience* supportata dal *design italiano*, possa diventare il punto di riferimento per il mercato.

*“Da sempre la missione di ForceManager è di portare le reti di vendita nel futuro con l'innovazione digitale. – spiega **Oscar Macià**, ceo e co-founder di ForceManager - Questa operazione ci permetterà di mettere a punto un prodotto ancora più avanzato ed efficiente”.*

Self è partecipata da **H-Farm, Club Italia Investimenti 2, P101, Indaco Venture Partners** che, al pari dei fondatori, entreranno nella compagine azionaria di ForceManager, confermando così la volontà di accompagnare il percorso di crescita della nuova realtà.

I settori più rilevanti nei quali sono attivi i clienti di Self sono quelli dei servizi finanziari e assicurativi, le cui reti di vendita sono tra le più numerose e strutturate.



*“I prossimi mesi saranno particolarmente intensi – aggiunge **Pizzocarò** -. allargheremo il team fin da subito per dare un miglior servizio ai nostri clienti e rilasceremo nuove funzionalità con particolare attenzione all’utilizzo dell’intelligenza artificiale e a funzioni avanzate come gare e campagne di vendita per creare l’assistente intelligente per reti di vendita del futuro”.*

Self

Self è una giovane e innovativa società italiana nata nel 2013 che ha saputo cogliere le potenzialità del concetto di gamification - simile alle app fitness come Runkeeper e Runtastic - applicato alla gestione delle reti di vendita delle imprese. Dalla sua fondazione a oggi, Self, che ha sede a Roncade (Treviso), all’interno del campus di H-Farm, ha raccolto capitali per 1,5 Milioni di Euro per lo sviluppo della piattaforma che oggi serve più 600 clienti nel mondo.

ForceManager

Fondata a Barcellona nel 2011, ForceManager è una delle realtà leader nel settore del CRM mobile; è ora presente in 36 paesi a livello internazionale e nell’ottobre 2018 punta a entrare anche sul mercato americano. ForceManager ha un team globale di oltre 150 persone e ha raccolto 15,7 milioni di dollari di finanziamenti attraverso round di serie A e B. Supporta oltre 1.000 clienti in tutto il mondo.

Contacts: Barabino & Partners
 Linda Basilico
 l.basilico@barabino.it
 Nicola Comelli
 n.comelli@barabino.it
 Tel. 02 72.02.35.35