

# Fusione della startup Self con la scale up ForceManager

—di L.Tre. 18 settembre 2018

---



Non esistono solo le exit. A volte le startup si fondono, anzi si alleano. 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 è integrata con ForceManager, scale up spagnola, tra gli attori più significativi di questo settore.

**Chi è Self.** Con oltre 100mila utenti e più di 600 aziende clienti, Self – attraverso un'applicazione proprietaria - ha si ripromette di coordinare il lavoro delle reti di agenti di vendita, «utilizzando **user experience estremamente intuitiva e meccanismi di gamification**». Il concetto alla base di Self è il seguente: 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.

**Cosa fa Force Manager.** ForceManager, 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 Pizzocaro, founder e ceo di Sellf, 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».

**L'operazione,** L'obiettivo dell'integrazione con ForceManager, si legge nella nota, 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» .

**Cosa cambia nel capitale.** Sellf 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 Sellf sono quelli dei servizi finanziari e assicurativi, le cui reti di vendita sono tra le più numerose e strutturate.