

Nota de Prensa

Saint-Ouen, Francia, 27 de septiembre de 2023

Inetum anuncia la adquisición de 47 QUAI, empresa francesa de consultoría y servicios especializada en la suite de productos Salesforce

Inetum, líder europeo en servicios y soluciones digitales, anuncia la adquisición de 47 QUAI, empresa especializada en consultoría e integración de soluciones Salesforce. Esta adquisición forma parte de la estrategia de Inetum para reforzar sus capacidades de soporte para todos los retos de negocio de Salesforce.

Como especialista en consultoría, integración y gestión de proyectos de Salesforce, 47 QUAI ha desarrollado una experiencia ampliamente reconocida en el mercado y ha apoyado con éxito a un gran número de clientes en la implementación y optimización de sus soluciones Salesforce. El equipo de 47 QUAI está formado por 50 consultores certificados en Salesforce que aportan un importante valor añadido a los proyectos de sus clientes, especialmente en las áreas de ventas, atención al cliente, marketing y experiencia del cliente.

La adquisición de 47 QUAI permite a Inetum reforzar su oferta de servicios y capacidades relacionadas con Salesforce, líder mundial en soluciones CRM, y responder a las crecientes necesidades en materia de digitalización de las relaciones con los clientes. La sinergia de la ya reconocida experiencia de Inetum en Salesforce y la de 47 QUAI permitirá al Grupo reforzar su posición de liderazgo, especialmente en el sector público y de seguros. Los clientes se beneficiarán de la experiencia combinada y de un enfoque global de sus propios retos en la digitalización y optimización de las relaciones con los clientes.

"Estamos encantados de dar la bienvenida al equipo de 47 QUAI a Inetum. Su probada experiencia encaja a la perfección con el afán de excelencia que seguimos desarrollando con nuestro equipo de expertos. Esto está en línea con nuestra ambición de integrar a los mejores actores y talentos del mercado para servir a nuestros clientes. Esta adquisición refuerza la práctica de Salesforce de Inetum, que ya es Summit Partner -el nivel más alto de acreditación con Salesforce- con un equipo de más de 200 expertos", afirma **Normann Hodara**, director general de Inetum en Francia.

"Unirse a Inetum es una oportunidad única para que 47 QUAI continúe su crecimiento. Estamos convencidos de que nuestra experiencia en Salesforce, combinada con la fuerza del Grupo Inetum, nos permitirá ofrecer a nuestros clientes soluciones cada vez más innovadoras y eficaces", explica **Julien Perrin**, uno de los cofundadores de 47 QUAI. "Inetum y 47 QUAI comparten el mismo compromiso y cultura de satisfacción del cliente. Esta adquisición refuerza nuestra capacidad de ofrecer un apoyo de primera calidad al tiempo que amplía nuestro alcance y experiencia, ofreciendo nuevas oportunidades de crecimiento para nuestros equipos dentro de un Grupo internacional de renombre. Estamos encantados y ansiosos por embarcarnos juntos en esta nueva y emocionante etapa de nuestra aventura", concluye **Johann Louveau**, el otro cofundador de 47 QUAI.

Acerca de Inetum:

Inetum es una empresa de servicios y soluciones digitales. Presente en más de 27 países, cuenta con cerca de 27.000 empleados y generó unos ingresos de 2.400 millones de euros en 2022. En un contexto en el que las necesidades y los usos se reinventan constantemente, el Grupo Inetum apoya a empresas y gobiernos en su transformación digital ofreciéndoles una combinación única de proximidad, organización sectorial y soluciones innovadoras. Con un perfil multi experto, Inetum alinea su organización en torno a cuatro Líneas de Negocio Globales: Inetum Consulting, Inetum Technologies, Inetum Solutions e Inetum Software.

Para más información:

Inetum Press Relations

press@inetum.com

Claudine Morel Le-Berre
Group Chief Communication Officer - VP
Tel.: +33 (0)6 68 01 22 56

Marion Latapy
Group Communications Manager
Tel.: +33 (0)6 60 13 50 71

Inetum en redes sociales

[Facebook](#) / [X \(Twitter\)](#) / [LinkedIn](#) / [YouTube](#) / [Instagram](#)

inetum.com