

El principal desafío para el 72 % de los responsables de marketing es lograr leads cualificados

Omnitel lanza en España el servicio martech “Marketing & Sales Engine” para ayudar a las empresas a generar más negocio

- *Con el aval de haber ayudado a más de 150 empresas ICT en Italia a incrementar su negocio, Omnitel trae a España de la mano de Digital360 un innovador servicio de suscripción que aprovecha la tecnología para generar contactos cualificados.*

Madrid, 5 de septiembre de 2023.- Según el último barómetro [MarTech Trends](#) de Omnitel, para el 72 % de los responsables de marketing B2B la generación de leads cualificados es el principal desafío al que debe de hacer frente y, sin embargo, sólo el 44 % está aprovechando los beneficios de las soluciones de marketing automatizado para aumentar las ventas de su empresa.

Fruto de la alianza cerrada en mayo con [Digital360](#), que se ha formalizado hoy, y con el objetivo de ayudar a las empresas a impulsar la generación de negocio mediante innovadores soluciones tecnológicas de marketing (*martech*) y ventas (*salestech*), [Omnitel Comunicaciones](#), la agencia líder en servicios de marketing y apoyo a las ventas para las principales empresas tecnológicas que operan en España y Portugal, ha anunciado el lanzamiento en España del servicio *martech* “Marketing&Sales Engine” desarrollado con éxito por Digital360.

En Italia, más de 150 empresas ICT han aumentado sus ventas gracias a la suscripción al servicio “Marketing & Sales Engine”, que permite generar notoriedad y leads a través de sus propios activos y gracias a la difusión de sus mensajes por medio de la red de Digital360, compuesta por portales web, newsletters, white papers, webinars y eventos presenciales. Todas las actividades de comunicación tienen el objetivo de generar contactos cualificados para enriquecer la base de datos de clientes potenciales para la empresa tecnológica, gracias a la integración de herramientas de marketing automation y de monitorización y visualización de resultados.

Con el aval y experiencia de Italia, el lanzamiento del servicio “Marketing & Sales Engine” en España permitirá a las empresas tecnológicas desarrollar de la mano de Omnitel un funnel recurrente y altamente automatizado para la generación de demanda. La principal ventaja del servicio es que resuelve el problema tradicional de las empresas que tienen que coordinar un gran número de actividades con múltiples interlocutores, con un fuerte impacto en sus recursos internos y una dispersión de esfuerzos que, a menudo, no generan el ROI deseado.

Mediante la centralización de todas las actividades de generación de demanda en un único interlocutor, Omnitel actúa como “one stop shop” con acuerdos de larga duración y por suscripción que permiten a las empresas tecnológicas conseguir sus objetivos minimizando el impacto sobre su estructura. El servicio “Marketing & Sales Engine”, que ya están probando diversos clientes en España, es todo un departamento de generación de demanda al coste anual de un recurso especializado.

“El servicio ‘Marketing & Sales Engine’ está despertando un gran interés en el mercado español, porque responde a las necesidades concretas de las empresas del sector”, explica David López, director de marketing y responsable del proyecto. “Omnitel está en una posición única gracias al network de portales del grupo, el profundo conocimiento de las tecnologías habilitante y de la experiencia del grupo Digital360 en Italia”, añade.

“En cuanto hemos podido comunicar a nuestros clientes en Italia que el servicio ‘Engine’ estaba disponible también en España gracias a Omnitel, la respuesta ha sido entusiasta. Las empresas ICT italianas que utilizan el servicio ‘Engine’ han conseguido posicionarse en el mercado y dar un impulso a sus actividades de marketing y ventas”, afirma Davide Marasco, director de servicios MarTech de Digital360.

Acerca del Grupo Omnitel

Omnitel es un grupo especializado en la prestación de servicios de Marketing B2B y B2C para el desarrollo de negocio dirigido a empresas tecnológicas. Fundada en 1994, se ha convertido en una compañía con una sólida estructura, adaptada a las necesidades cambiantes del sector, ofreciendo su porfolio de servicios y soluciones a fabricantes, integradores, mayoristas, ISVs, retail, operadores...

Durante todos estos años, el “método Omnitel” se ha caracterizado por ser capaz de ofrecer servicios de alto valor añadido tanto al canal de distribución informático como a empresas tecnológicas, facilitando tanto el desarrollo de su negocio como la gestión de sus equipos de ventas. Todo ello gracias a un equipo humano de más de 200 profesionales con amplia experiencia, y capaz de acometer proyectos con un fuerte componente tecnológico. Un equipo formado por creativos, programadores, especialistas de marketing y comunicación digital, especialistas de eventos, gestores de promociones, equipo de formación y consultoría, lead generation, inbound marketing...

Puedes conocer todo lo que hacemos en nuestro blog y nuestra web: <http://www.omnitel.es>

Acerca de Digital360

Digital360 (DIG: Euronext Growth Milán, Italia) es una empresa de rápido crecimiento, activa desde 2012 en las áreas de Generación de Demanda y Advisory & Coaching. Con un crecimiento anual de más del 40%, Digital360 ha consolidado su liderazgo en Italia gracias a una oferta de servicios para el sector ICT B2B basados en assets editoriales y tecnológicos MarTech y de Datos, así como de servicios ConsulTech recursivos. El Grupo se encuentra actualmente en una fase de gran expansión internacional con presencia en España, Portugal y Latinoamérica. Digital360 es una Sociedad Benefit para impulsar la innovación digital en todas sus formas como motor de crecimiento sostenible e inclusivo en la economía y la sociedad.

Para más información, www.digital360.it

Contacto de prensa

Noizze Media

Miguel Matías-Barreiro / Ricardo Schell

miguel@noizzemedia.com / ricardo.schell@noizzemedia.com

636 860 776 / 699 983 936