

SALESmanago przejmuje Thulium ujednolicając marketing i obsługę klienta, by stworzyć płynne, spersonalizowane doświadczenia zakupowe oparte na AI

- *SALESmanago wyznacza nowy standard angażowania klientów, stając się pierwszą platformą, która w pełni integruje pozyskiwanie klientów, zarządzanie ich danymi, automatyzację marketingu, komunikację wielokanałową i obsługę klienta.*
- *Europejskie marki eCommerce średniej wielkości mogą teraz zwiększać swoje przychody, monetyzując spersonalizowane interakcje na każdym etapie ścieżki zakupowej.*

Kraków, Polska, 24 lipca 2025 - [SALESmanago](#), wiodąca europejska Platforma Customer Engagement, mająca ponad 2000 klientów, ogłosiła przejęcie polskiej firmy [Thulium](#) - oferującej wielokanałowe, oparte na AI rozwiązania do obsługi klienta eCommerce - od jej dotychczasowego większościowego właściciela, [Spire Capital Partners](#).

Przejęcie łączy dwie najbardziej innowacyjne platformy cyfrowe i prawie 4000 klientów. Łącząc hiper-spersonalizowane automatyzacje SALESmanago z wielokanałowymi możliwościami wsparcia Thulium, grupa umożliwi firmom eCommerce B2B oraz B2C wdrażanie ścieżek klienta, w których każda interakcja jest spersonalizowana, przewidywalna i zmonetyzowana. Silnik wzrostu dla marek zorientowanych na klienta będzie również wykorzystywał ich dane, aby optymalizować konwersję, poprawiać retencję oraz maksymalizować wartość koszyka (CLV).

To przejęcie jest strategicznym krokiem naprzód w ewolucji SALESmanago, wiodącej Platformy Customer Engagement łączącej dane klientów, automatyzację, marketing konwersyjny i obsługę klienta. Dzięki zintegrowanej personalizacji opartej na sztucznej inteligencji, rekomendacjach, wielokanałowej komunikacji, a teraz również na obsłudze klienta, SALESmanago zapewni płynne doświadczenia zakupowe podczas całej ścieżki klienta - od pierwszego kontaktu aż do niesłabnącej lojalności.

SALESmanago i Thulium wspólnie dostarczają to, czego nowoczesne firmy potrzebują najbardziej: połączoną, inteligentną i skalowalną platformę do zwiększania zaangażowania, wydajności i przychodów.

Brian Plackis Cheng, CEO SALESmanago, skomentował przejęcie: „Dodanie Thulium do platformy SALESmanago otwiera dla naszych klientów znacznie więcej możliwości generowania przychodów. To posunięcie pozwala nam zapewnić niezrównane rozwiązanie oparte na sztucznej inteligencji dla firm średnich i korporacyjnych, chcących spersonalizować i zautomatyzować każdy punkt styku z klientem. Wsparte przez SilverTree, Perwyn i Rafała Brzoskę, to przejęcie przybliży naszą wizję budowania najbardziej kompletnej platformy customer engagement dla szybko rozwijających się firm w całej Europie”.

Thulium, mające obecnie 1800 klientów, pomaga firmom rosnąć oferując obsługę klienta na poziomie największych marek i bez zbędnej złożoności. Platforma łączy komunikację

głosową, czat, email i serwisy społecznościowe w jedną, łatwą w użyciu platformę, zapewniając zespołom wszystko, czego potrzebują, aby szybciej reagować, skuteczniej sprzedawać i budować trwałe relacje z klientami.

Ross Knap, CEO Thulium, który nadal będzie stał na czele firmy, dodał: „Połączenie sił z SALESmanago stwarza niesamowite perspektywy dla naszych klientów. Łączy nas wizja projektowania inteligentnych ścieżek klienta. Dzięki połączeniu naszych platform i wykorzystaniu zaawansowanych możliwości sztucznej inteligencji SALESmanago zyskamy przewagę, której nie dorówna żaden konkurent, a także przyspieszymy ekspansję międzynarodową”.

Połączenie sił obu firm wraz z istniejącymi już integracjami SALESmanago z platformami takimi jak Shopify, PrestaShop, BigCommerce, Magento i WooCommerce, pozwoli na:

- Płynne, wielokanałowe doświadczenia - w eCommerce, e-mailu, czacie, rozmowach głosowych, Whatsapp, SMS i na urządzeniach mobilnych.
- Ujednolicone profile klientów - łączące dane behawioralne, usługowe i transakcyjne.
- Proaktywne zaangażowanie - dzięki AI, które przewiduje potrzeby, oferuje całodobowe, wielojęzyczne wsparcie i dopasowany marketing.
- Wsparcie napędzające sprzedaż - zamieniając doświadczenie obsługi klienta w okazje do upsellingu, cross-sellingu i retencji.
- System zasilany AI - od tworzenia angażujących kampanii wizerunkowych, przez rekomendacje wizualnie podobnych produktów, po analitykę.

Arkadiusz Podziewski, Partner w Spire Capital Partners, główny inwestor Thulium, dodał: “W ciągu trzech lat naszego zaangażowania Thulium potroiło swoją skalę działalności, zwiększyło rentowność i pozyskało silną kadrę menedżerską. Strategiczne dopasowanie nowego właściciela otwiera przed grupą dalsze możliwości rozwoju w całej Europie. Połączenie możliwości Thulium z marketingową wizją SALESmanago tworzy unikalną ofertę, która wyznacza nowy standard dla platform customer experience”.

Integracja i plany na przyszłość

Obie spółki wskazały już wspólnych klientów, którzy mogą stanowić przykład wartości, jaką niosą ze sobą zunifikowane ścieżki na każdym etapie - od akwizycji po obsługę klienta. Zespoły będą pracować nad głębszą integracją produktów, wspólną strategią sprzedażową oraz dalszą ekspansją.

John Messamore, współzałożyciel i Managing Partner w [SilverTree Equity](#), dodał: „SALESmanago to wyróżniająca się firma, a przejęcie Thulium umacnia jego pozycję lidera w kategorii platform customer engagement opartych na sztucznej inteligencji. Razem przyspieszamy innowacje i wyznaczymy nowy standard, czego firmy średniego segmentu mogą oczekiwać od swoich partnerów w obszarze Customer Experience”.

O SALESmanago

SALESmanago to europejska firma SaaS oferująca kompletną Platformę Customer Engagement stworzoną dla zespołów eCommerce, stawiających na cyfrowy rozwój. Zaufało jej 2000 średniej wielkości firm w całej Europie - w tym Victoria's Secret, iSpot, Orbico, Vobis, Porta, Savicki, Pitbull, Würth, Vox czy 4F. SALESmanago pomaga markom pozyskiwać, konwertować i angażować klientów dzięki głębokiej personalizacji opartej na sztucznej inteligencji i przemyślanym ścieżkom klienta.

Po przejęciu Leadoo, SALESmanago wzmocniło swoją platformę w obszarze personalizacji i możliwości marketingu konwersacyjnego, jeszcze skuteczniej wspierając marki B2B i B2C w angażowaniu i konwersji odbiorców. Kluczowym elementem platformy jest unikalny Growth Framework SALESmanago, który umożliwia marketerom eCommerce bardziej efektywne i inteligentne zwiększanie przychodów.

Więcej informacji na: salesmanago.pl

O Thulium

Thulium to polska firma technologiczna oferująca platformę do zarządzania relacjami z klientami i integracji ich kanałów komunikacji. Firma zapewnia rozwiązanie oparte na AI, które porządkuje komunikację z klientami, łącząc telefon, e-mail, czat i komunikatory w jednym intuicyjnym panelu.

Z oprogramowania Thulium korzysta ponad 1800 firm w Europie, w tym m.in. Kärcher, Volvo, TPay, Shoper, Wojas oraz Morele.net. Każdego dnia Thulium obsługuje ponad 9 milionów wiadomości i 8,5 miliona połączeń. Thulium specjalizuje się w usprawnianiu każdego punktu styku z klientem, by podnosić jakość obsługi.

Więcej informacji na: thulium.pl

W celu przeprowadzenia wywiadów z Brianem Plackis Cheng lub Rossem Knap i/lub w sprawie materiałów prasowych prosimy o kontakt:

Martyna Sobótka
SALESmanago
press@salesmanago.com
781 454 652