GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

Tu CRM no vende, solo archiva: las tres novedades de KomboAI para darle la vuelta

Tus Medios | 10/11/2026 | 00:00

Barcelona. Durante dos décadas, las grandes empresas han invertido millones en CRM que funcionan, en la práctica, como archivos: registran lo que ya ha pasado, dependen de que cada comercial los rellene y envejecen más rápido de lo que se actualizan. KomboAI, plataforma de ventas nativa en inteligencia artificial con sede en Barcelona, propone otro papel para ese sistema: que deje de documentar la venta y empiece a provocarla.

La compañía no sustituye el CRM. Se conecta al que la empresa ya utiliza y añade encima una capa de IA que trabaja con ese dato de forma continua. «El CRM hace bien lo que se diseñó para hacer, que es guardar la relación con el cliente. El problema es que le hemos pedido a un archivo que haga el trabajo de un motor», explica Ale Pintaudi, cofundador y CEO de KomboAI.

Una sola plataforma en lugar de seis herramientas

El elemento diferencial de KomboAI es su enfoque todo en uno. En la mayoría de equipos comerciales, cada fase del proceso vive en una herramienta distinta: una base de datos para encontrar contactos, otra para enriquecerlos, un secuenciador de correos, un grabador de llamadas, una herramienta de formación y el propio CRM. Los datos no se comunican entre sí y el comercial salta de pestaña en pestaña.

KomboAI reúne todo ese recorrido en un único entorno: identificación del mercado objetivo, listas dinámicas, enriquecimiento con más de 19 bases de datos externas, señales de compra, secuencias multicanal por correo, LinkedIn, teléfono y WhatsApp, marcador con IA, agentes de voz, toma de notas automática, bandeja de entrada unificada y coaching con fichas de evaluación. Todo lo que ocurre vuelve al CRM sin que el comercial tenga que teclearlo.

«Cuando cada herramienta resuelve un trozo, nadie resuelve el proceso. Tener todo en un solo lugar no es una cuestión de comodidad: es la única forma de que el dato sea fiable y de que la IA tenga contexto suficiente para ayudar de verdad», añade Pintaudi.

Resultados medibles

Más de 1.000 comerciales trabajan ya con la plataforma, en empresas de distintos sectores, entre otras grandes compañías cotizadas en bolsa. Según los datos de la empresa, sus clientes reducen alrededor de un 60 % el trabajo manual del equipo comercial, y en algunos clientes la tasa de conversión ha aumentado hasta un 30 %. La conexión del CRM y los canales se completa en minutos y la configuración completa suele llevar menos de un día.

Control humano y seguridad

KomboAI incorpora controles de volumen, pausas entre acciones y revisión humana obligatoria antes de lanzar cualquier campaña, un requisito habitual en las grandes cuentas. La compañía

cumple el RGPD y cuenta con las certificaciones ISO 27001 y SOC 2 Tipo II.

«La IA prepara, prioriza y ejecuta lo repetitivo. La relación, la negociación y el criterio siguen siendo humanos. En una gran empresa, la marca vale más que cualquier atajo», concluye el CEO.

Sobre KomboAI

KomboAI es una plataforma de ventas todo en uno, nativa en inteligencia artificial, que funciona sobre el CRM de la empresa (HubSpot, Salesforce, Microsoft Dynamics o Pipedrive). Reúne en un solo lugar la prospección, el enriquecimiento de datos, las señales de compra, las secuencias multicanal (correo, LinkedIn, teléfono y WhatsApp), los agentes de voz, la captura automática de reuniones, la bandeja de entrada unificada y el coaching comercial con IA.

Más de 1.000 comerciales trabajan ya con la plataforma, en empresas de distintos sectores, entre otras grandes compañías cotizadas en bolsa. Con sede en Barcelona, KomboAI cumple el RGPD y cuenta con las certificaciones ISO 27001 y SOC 2 Tipo II. Más información en getkombo.ai.

Contacto de prensa: Marketing · press@getkombo.ai

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/tus-medios/308455-tu-crm-no-vende-solo-archiva-las-tres-novedades-de-komboai-para-darle-la-vuelta.htm