

## **MDirector, innovación española única en el mundo para marketing 1-a-1**

**Antevenio desarrolla MDirector para maximizar la gestión de las bases de datos. El objetivo de la compañía es acceder al mercado estadounidense.**

23 de septiembre de 2015. Antevenio, uno de los referentes del mercado digital español cotizada en Alternext Paris, da un salto adelante y pone en marcha la primera herramienta que permite al anunciante una gestión completa de su relación con el cliente, simplificando los procesos actuales. El llamado cross-channel (multicanalidad) se erige como una prioridad para las empresas a nivel mundial para una correcta gestión de uno de sus elementos más críticos: la base de datos. Sin embargo, pocas compañías son capaces de aplicar un seguimiento completo y de aprovechar todas sus posibilidades. Tras dos años de trabajo en el desarrollo de una tecnología propia, Antevenio incorpora a su plataforma de Cross-Channel Marketing MDirector la compra programática (RTB) de publicidad en webs y redes sociales.

Joshua Novick, consejero delegado y fundador de Antevenio, afirma que la nueva herramienta demuestra “la capacidad que tenemos para desarrollar tecnología propia que sea diferencial y hacerlo antes que nadie”. También resalta la importancia del proyecto para el futuro inmediato de la empresa, en la que trabajan más de 160 personas y que cotiza en la Bolsa de París: “Nos va a permitir afrontar el reto de entrar en el mercado estadounidense, el más competitivo del mundo en este sector, además de fortalecer nuestra presencia en los países europeos y latinoamericanos en los que ya estamos operando”. Para ello la plataforma se ha desarrollado en cinco idiomas -español, inglés, italiano, francés y portugués-.

David Olivares, director general corporativo de MDirector, asegura que con este proyecto “nace algo absolutamente novedoso y, sobre todo, útil para que los anunciantes puedan gestionar mejor sus presupuestos y sus equipos. Permite recoger de una forma muy sencilla información de los diferentes canales en un mismo lugar para optimizar la comunicación hacia los clientes y mejorar la relación con ellos”.

En concreto, el módulo de CRM Retargeting abre en las empresas dos nuevas vías de comunicación con los consumidores, al poder combinar email y SMS marketing con social y web marketing. La recogida de datos y cookies se desarrolla de una manera automatizada y no supone ningún tipo de esfuerzo adicional para los usuarios de la herramienta. Esas cookies podrán ser la base de la compra programática en Facebook y en Display Retargeting.

En este vídeo puedes ver cómo funciona: <https://vimeo.com/139916776>

## Sobre Antevenio

Con 17 años de historia, Antevenio es pionera y referente en el mercado del marketing digital en España. Fundada en 1997 por Joshua Novick, que se mantiene al frente de la compañía como consejero delegado, ofrece soluciones con tecnología propia tanto para anunciantes como para editores web a través de las unidades del grupo: portales verticales, Rich & Reach, MDirector y Antevenio Go! Cotiza desde 2007 en el mercado NYSE-Alternext de París y cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona, Milán, París, Buenos Aires y México DF.

## Contacto con medios:

Gracia Cardador - 653 65 40 72 - [gracia@camilacomunicacion.com](mailto:gracia@camilacomunicacion.com)

Javier Ablitas - 606 94 67 98 - [javier@camilacomunicacion.com](mailto:javier@camilacomunicacion.com)

## Datos de contacto:

Ana Moreno

Directora de Marketing Internacional

91 414 91 94

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Comunicación Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>