

## **BigBuy, a contracorriente de la crisis: Crece un 50% en Q3 2022 y aumenta el ritmo de contratación**

**La empresa española BigBuy cierra el tercer trimestre de 2022 con un crecimiento del 50% con respecto al Q3 de 2021, y encara el cierre del año con muy buenas previsiones. Además, aumenta su plantilla en casi 50 personas y roza los 350 trabajadores. La compañía se mantiene fuerte en un momento convulso, en el que las grandes tecnológicas están anunciando recortes y despidos masivos**

En palabras de Salvador Esteve, CEO y Co-Founder de BigBuy: "BigBuy es un partner ecommerce global, con una solución todo-en-uno que aporta valor para el crecimiento de todos los players del ecosistema del comercio online. Nuestra estrategia de hiperdiversificación de servicios, catálogo, canales de venta, mercados y clientes, sumada a la inversión continua en nuevos proyectos, nos permite seguir creciendo a doble dígito, incluso en estos momentos complicados de crisis e inflación".

BigBuy ha hecho de la diversificación una de las bases de su negocio. A día de hoy, el 95% de su facturación proviene de fuera de España. Además, trabajan con clientes de todo tipo —como marcas, mayoristas o dropshippers— y ofrecen servicios muy distintos, que incluyen logística, tecnología y venta de producto, entre otros. Todo esto, unido al expertise de más de una década en el sector del ecommerce, los coloca en una posición única e innovadora.

"El último trimestre ha arrancado con cifras récord: solo en octubre, nuestras ventas crecieron más del 50% con respecto al año pasado", afirma Esteve. "Tenemos muy buenas previsiones, y estimamos cerrar 2022 con una facturación por encima de los 100 millones de euros y con un nuevo aumento de nuestra plantilla de más del 20% con respecto a 2021. Los estupendos resultados de noviembre, por encima del 40% con respecto al año pasado, así como los de la campaña del Black Friday, nos confirman que vamos bien encaminados".

Uno de los aspectos clave en el crecimiento de BigBuy es su apuesta por la innovación y el desarrollo tecnológico. Esta compañía invierte un 7% de su facturación anual en proyectos de I+D. "La tecnología nos permite ser escalables, y esto es básico. Pero también es un valor diferencial de cara a nuestros clientes. Estamos en constante desarrollo de herramientas con las que les ayudamos a vender en múltiples canales online, y en distintos mercados, lo que les permite diversificar y multiplicar sus ventas online", asegura Esteve.

"El comercio online en particular está volviendo a niveles de crecimiento pre-pandemia. Pero que se esté estabilizando no significa, ni mucho menos, que esté dejando de crecer. Aunque se contraiga con la crisis y la inflación, el número de compradores online seguirá aumentando, y el comercio online continuará quitándole una parte del pastel al comercio offline. Al tener una solución todo-en-uno, que aporta valor a todo el ecosistema ecommerce, el potencial de negocio de BigBuy es enorme".

**Datos de contacto:**

Jose L. Poyatos  
Director de Relaciones Externas  
600444147

Nota de prensa publicada en: [Valencia, España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Madrid](#) [Valencia](#) [Software](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>