

Parallel Profiles, el CRM que "mejorará la vida" de los despachos y abogados 'in-house'

Con el lanzamiento de este nuevo producto al mercado, los equipos legales y de Compliance ahorrarán un 65% de tiempo en integrar datos de sus clientes y proveedores para almacenarlos y hacer uso de ellos, además de disminuir un 72% la posibilidad de cometer un error humano en el proceso

La start-up catalana Parallel, dedicada a construir soluciones tecnológicas que empoderen a los equipos legales de empresas y despachos de abogados, lanza Parallel Profiles, un nuevo Customer Relationship Management (CRM) que persigue devolverles el tiempo y liberarles la mente a los profesionales del sector legal para que puedan dedicarlo a lo importante: generar negocio y aportar valor a sus clientes.

La nueva herramienta, que se presenta al mercado hoy y que completará el servicio central de Parallel, está adaptada a la forma de trabajar de los abogados y pueden manejarla de forma autónoma, gracias a la experiencia de su equipo durante casi una década dentro de las firmas, impregnándose de la idiosincrasia del sector y de la realidad de los directores de asesoría jurídica de las empresas. Gracias a ella, el abogado@ puede crear una base de datos adaptada a las necesidades de su organización, por ejemplo, de contratos o de relaciones con clientes con quienes ha hecho el Know Your Customer (KYC), algo que aún no está bien resuelto en el mercado o lo está de forma parcial.

"Cada vez las empresas invierten más en flexibilidad tecnológica, ya que se están acostumbrando a vivir en un entorno incierto y de cambio constante, sin embargo, no veíamos soluciones para abogados in-house que aportasen esta flexibilidad radical. A través de la filosofía del No-Code, como usuario tienes autonomía para personalizar y transformar los procesos y los datos sin necesidad de programadores, aportando una claridad de la información que otras soluciones actuales no ofrecen", explica Derek Lou, CEO y Co-Founder de Parallel. Normalmente, según afirma el experto, se trabaja con soluciones de CRM "rígidas, impuestas y personalizadas desde Marketing o Ventas que no permiten a Legal organizar su trabajo, al contrario, les genera mucho ruido. Por fin, hemos creado algo que le da todo el poder a Legal".

Después de 3 años desde su lanzamiento como start-up y tras trabajar codo con codo con los heads of legal de las empresas en el último año, a partir de ahora, con Parallel Profiles los equipos legales y de Compliance ahorrarán un 65% de tiempo a la hora de integrar datos de sus clientes y proveedores para almacenarlos y hacer uso de ellos. Además, el uso de este nuevo producto disminuye el error humano un 72%.

Empresas como Cuatrecasas; Devengo; Sequra; Gesdocument; GrowPro; Exp Spain; Aktion Legal y Talenta han integrado ya su tecnología en su día a día. Con este nuevo software, Parallel persigue seguir aumentando las cifras de productividad de sus clientes como, por ejemplo, el ahorro del 40% de tiempo en el seguimiento del proceso KYC; las 3 horas ahorradas de trabajo por profesional a la semana y otras 3 horas por cierre de contrato.

Asimismo, las compañías que hasta ahora se han beneficiado de sus herramientas han tardado de media 5 minutos en crear y enviar a firmar un contrato, además de haber acelerado 3,7 veces el cierre de un proyecto.

La Inteligencia Artificial como aliada

Para Alex Romera, COO y Co-Founder, "Parallel se está convirtiendo en la herramienta del día a día de nuestros clientes y vemos que se convertirá en la suite de herramientas para equipos legales. El tipo de necesidades de nuestros clientes y las soluciones que estamos construyendo interactuarán entre sí con una experiencia súper intuitiva. Esto se verá potenciado con la Inteligencia Artificial (IA), que está empezando a formar parte del producto y creemos que será el eje central en los próximos años".

Además, Romera recuerda que Parallel Profiles está diseñado para controlar el acceso a los datos de la compañía y la información sensible: "hay muchos retos de acceso a los datos en las organizaciones y la misión de los equipos de Legal y Compliance es salvaguardarla, siendo facilitadores para el resto de la compañía, no los que bloquean la digitalización de los procesos (stoppers)". Con Parallel, el departamento legal y de Compliance puede decidir de forma granular los datos a los que tienen acceso los empleados de una compañía, dándoles acceso a lo estrictamente necesario según la normativa aplicable, los tipos de datos y las necesidades de la empresa.

Desde la start-up aseguran que, actualmente, están ayudando a las compañías con el legacy, es decir, la transformación digital que llevan años anhelando los departamentos legales y a modernizar sus sistemas sin necesidad de grandes inversiones. Sin embargo, "ya están preparando la incorporación de IA en las distintas fases de sus procesos". Eso sí, enfatizan, "nuestra visión sigue siendo que el profesional esté en el centro y la IA sea un amplificador de sus capacidades. Estamos construyendo un producto que trabaja con los profesionales en paralelo".

"Queremos ser la solución estándar del sector legal en 5 años, de hecho, nos hemos inspirado en soluciones como Airtable, Zapier o Hubspot. Igual que Marketing tiene Hubspot para resolver sus problemas de gestión de datos y procesos, Legal y Compliance tendrán a Parallel para solucionar sus necesidades del día a día", concluye el CEO y Co-Founder de Parallel, Derek Lou.

Datos de contacto:

Patricia del Águila

Responsable de la relación con los medios de Diferencia Legal

917 377 457

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

Categorías: [Nacional](#) [Derecho](#) [Inteligencia Artificial](#) y [Robótica](#) [Cataluña](#) [Innovación Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>