

Ringover ayuda a las empresas españolas a adaptar su comunicación con clientes a la era del trabajo híbrido

La compañía, que experimentó un crecimiento cercano al 600% en el último año en España, ofrece una solución de comunicación omnicanal 100% basada en la nube que se puede desplegar en apenas tres minutos y que ayuda a las pymes y grandes empresas españolas a mejorar sus comunicaciones con los clientes

El operador europeo de comunicaciones Ringover ha reinventado el mercado de la telefonía empresarial en España con el lanzamiento de una solución de comunicación omnicanal (telefonía avanzada, videollamadas, chat y mensajería de grupo) 100% basada en la nube.

En 2020, la compañía recaudó 10 millones de dólares en una ronda de financiación A y su visión de futuro y su apuesta por la telefonía cloud han permitido a la compañía seguir contando con el apoyo de los inversores en una coyuntura económica tan compleja como la actual. De hecho, tiene una tasa de crecimiento mensual del 10%, mientras que en 2021 experimentó un crecimiento en España cercano al 600%.

Esta solución quiere ayudar tanto a pymes como a grandes empresas españolas a adelantarse al reto de la desaparición de las líneas telefónicas tradicionales y al cambio de los sistemas de comunicaciones a VoIP, que, según estimaciones del mercado, será una realidad antes de 2025. Para ello, las empresas deben adoptar un sistema telefónico en la nube que les permita afrontar el cambio de la manera más sencilla e invirtiendo el menor tiempo posible para seguir siendo competitivas. Teniendo en cuenta esas necesidades, Ringover ofrece una solución que se puede desplegar en apenas tres minutos, no requiere inversión inicial ni costes de mantenimiento o actualizaciones y que se integra con todo tipo de infraestructuras y sistemas (aplicaciones corporativas, herramientas de CRM - Salesforce, Hubspot, Zoho o Pipedrive -, etc.). Ringover ya cuenta, entre sus clientes, a compañías de sectores tan diversos como Genially, JobToday, Zankyou Weddings y Fundació.cat., entre otros.

Uno de los beneficios más claros de la implantación de Ringover es que cualquier empresa, independientemente de su tamaño y recursos económicos, puede aumentar su productividad y facturación, mejorando sus procesos de venta, poniendo a disposición del departamento comercial las herramientas más innovadoras y la formación necesaria para ser más eficientes y ahorrar tiempo y costes. Además, la solución puede facilitar el teletrabajo de los empleados ofreciendo posibilidades de conexión desde cualquier lugar, es compatible con iPhone y Android y permite emitir llamadas sin cargo a más de 110 destinos de todo el mundo, ya sean números fijos o móviles. Gracias a las funcionalidades de inteligencia artificial y multicanalidad de su innovadora solución de Call Center como servicio (CCaaS), los equipos comerciales pueden ofrecer la mejor atención al cliente, un factor clave en el mundo actual donde los hábitos de los consumidores (generación Z) están evolucionando y exigen el uso de varios canales de comunicación de forma simultánea o alternativa: mail, teléfono, SMS, chat, redes sociales, etc.

"Ringover ha conseguido desarrollar una solución de comunicación clave que permite facilitar el teletrabajo en las empresas, aumentar la productividad de equipos comerciales y mejorar el Service Level ofreciendo un servicio excepcional", señala Johanna Arias, Country Manager de España & LATAM en Ringover. "Gracias a nuestra telefonía 100% cloud integrada con herramientas de trabajo como CRMs o software de Ticketing, ayudamos a los negocios a reducir hasta en un 50% el tiempo de gestión de llamadas".

Datos de contacto:

Ángela Mozo
91 5619415

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

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>