Positive

Positive acquisisce Humanlinker e rafforza la propria offerta CRM e SalesTech basata sull'intelligenza artificiale

L'operazione amplia l'ecosistema Positive con nuove funzionalità di AI per la prospecting B2B e la personalizzazione delle attività commerciali, complementari alla soluzione Positive noCRM e alle piattaforme di marketing del Gruppo.

Torino, 27 ottobre 2026 - Positive, gruppo europeo specializzato in soluzioni SaaS per il marketing e le vendite, annuncia l'acquisizione di Humanlinker, azienda francese specializzata nell'utilizzo dell'intelligenza artificiale per la ricerca di nuovi clienti e l'ottimizzazione dei processi di vendita B2B. L'operazione rafforza il portafoglio di soluzioni del Gruppo dedicate ai team commerciali, integrando competenze avanzate di AI-powered sales prospecting.

Due competenze complementari per supportare l'intero ciclo di vendita

L'acquisizione nasce da una visione condivisa: ridurre il tempo che i team commerciali dedicano alle attività manuali e ripetitive, permettendo loro di concentrarsi sulle opportunità di business e sulla costruzione di relazioni con i clienti.

Mentre Positive noCRM semplifica la gestione della pipeline di vendita e delle opportunità commerciali, eliminando molte delle complessità tipiche dei CRM tradizionali, Humanlinker utilizza l'intelligenza artificiale per ottimizzare le attività di prospecting, dalla raccolta di informazioni sui potenziali clienti alla qualificazione dei prospect, fino alla preparazione di attività di outreach personalizzate.

L'integrazione di queste competenze permette a Positive di ampliare la propria offerta lungo l'intero ciclo commerciale, dall'identificazione di nuovi potenziali clienti alla loro acquisizione e fidelizzazione.

Il Gruppo affianca così alle proprie soluzioni di marketing, customer engagement e gestione delle vendite nuove funzionalità di prospecting e personalizzazione commerciale basate sull'AI, rivolte alle aziende da 10 a 1.000 dipendenti.

> *«Con Humanlinker rafforziamo una competenza fondamentale per i nostri clienti: avviare conversazioni commerciali con i prospect giusti. Le sue tecnologie di prospecting basate sull'intelligenza artificiale completano le funzionalità di noCRM per la gestione delle opportunità di vendita. Questa acquisizione amplia la nostra offerta dedicata ai team commerciali e contribuisce a realizzare la nostra ambizione di diventare un punto di riferimento europeo nel software per il marketing e le vendite»*
>
> *Mathieu Tarnus, fondatore di Positive.*

Humanlinker e Positive noCRM: una prima integrazione per connettere prospecting e gestione delle opportunità

Il primo risultato concreto dell'acquisizione è l'integrazione tra Humanlinker e Positive noCRM, grazie alla quale gli 8.000 utenti di Positive noCRM possono beneficiare delle funzionalità di prospecting assistito dall'intelligenza artificiale sviluppate da Humanlinker.

Le due piattaforme intervengono in fasi complementari del processo commerciale: Humanlinker supporta i team di vendita nell'identificazione dei prospect più rilevanti, nell'analisi del loro profilo e nella personalizzazione delle attività di primo contatto. Positive noCRM consente invece di organizzare e monitorare le opportunità lungo la pipeline commerciale, facilitandone la conversione in clienti.

Questa prima integrazione concretizza la strategia di Positive di offrire un'esperienza di vendita più fluida e integrata, dalla generazione di nuove opportunità commerciali fino alla chiusura delle trattative.

Per accompagnare lo sviluppo di questa offerta, Thibault Brioland e Régis Viarre, cofondatori di Humanlinker, assumono il ruolo di Managing Director della divisione Sales di Positive, che riunisce ora le soluzioni Humanlinker e noCRM.

AI e personalizzazione: un nuovo approccio alla prospecting B2B

Fondata in Francia alla fine del 2020 da Thibault Brioland e Régis Viarre, Humanlinker sviluppa tecnologie di Sales Intelligence basate sull'intelligenza artificiale, con l'obiettivo di rendere le attività di prospecting B2B più mirate, personalizzate ed efficaci.
Attraverso algoritmi di AI, la piattaforma consente ai team commerciali di analizzare e valorizzare informazioni rilevanti sui prospect e sulle aziende target, migliorando la conoscenza dei potenziali clienti e la qualità delle interazioni commerciali.

Queste informazioni permettono ai sales team di personalizzare i messaggi di outreach, adattare l'approccio alle caratteristiche degli interlocutori e preparare appuntamenti commerciali più pertinenti e contestualizzati.

Humanlinker conta oggi oltre 350 aziende clienti, tra cui Pierre & Vacances Center Parcs, Keyrus, Equancy, Kwanko, Weglot, Paragon ed Eurecia, e utenti in più di 100 Paesi.
Dalla fondazione, la società ha raccolto complessivamente 3 milioni di euro di finanziamenti, grazie a due fondi di venture capital e 60 business angel.

> *«Humanlinker nasce da una convinzione semplice: il tempo dei commerciali dovrebbe essere dedicato alla vendita e alla costruzione di relazioni, non alla ricerca di informazioni o ad attività che possono essere semplificate dalla tecnologia. È la stessa visione che ha guidato noCRM fin dalla sua nascita. Entrando a far parte di Positive, uniamo due approcci complementari con un obiettivo comune: semplificare il lavoro quotidiano dei team commerciali, dalla ricerca di nuovi clienti alla gestione delle opportunità di vendita, permettendo loro di concentrarsi su ciò che sanno fare meglio: avviare conversazioni di valore e vendere»*
>
> *Thibault Brioland, CEO e cofondatore di Humanlinker e Managing Director delle soluzioni Sales di Positive.*

Un nuovo tassello nell'ecosistema europeo di Positive

L'acquisizione di Humanlinker si inserisce nella strategia di crescita di Positive, che punta a integrare competenze e tecnologie complementari per supportare le aziende nelle principali attività di marketing e vendita: aumentare la visibilità online, coinvolgere e fidelizzare i clienti e generare nuove opportunità di business.

Con l'ingresso di Humanlinker, il Gruppo rafforza la propria presenza nel mercato SalesTech, ampliando un ecosistema di soluzioni che integra digital marketing, customer engagement, CRM e sales prospecting.

I clienti Humanlinker potranno continuare a utilizzare la piattaforma e a beneficiare degli stessi servizi e delle medesime condizioni di assistenza.
I dettagli finanziari dell'operazione non sono stati resi noti. Humanlinker è stata assistita da Raisers Partners in qualità di advisor finanziario.

Informazioni su Positive

Positive è un gruppo europeo di riferimento nel settore SaaS B2B, con un ecosistema di soluzioni dedicate al marketing digitale, al customer engagement e alle performance commerciali, tra cui Positive Surfer, Positive Iconosquare, Positive User e Positive Signitic.

Controllato in maggioranza dai suoi fondatori e sostenuto da investitori europei, il Gruppo ha quintuplicato il proprio fatturato negli ultimi cinque anni.

Con sede centrale a Lille, Positive conta oltre 400 collaboratori in Francia, Germania, Italia e Polonia.

Impegnato nella promozione della sovranità digitale europea, Positive ospita i dati dei propri clienti esclusivamente in Francia e Germania.

Per maggiori informazioni: www.positivegroup.com

© 2026 Positive - All rights reserved
www.positivegroup.com