

Positive übernimmt Humanlinker und stärkt sein Angebot im Bereich der Vertriebsakquise

Durch die Übernahme wird das Portfolio von Positive um KI-gestützte Akquise erweitert. Diese ergänzt insbesondere das Vertriebstool Positive noCRM.

Berlin/München – 27. Oktober 2026 – Der europäische MarTech SaaS-Anbieter Positive gab heute die Übernahme von Humanlinker bekannt, einem französischen Spezialisten für KI-gestützte Akquise. Die Übernahme stärkt das Lösungsangebot von Positive für B2B-Vertriebsteams.

Abdeckung des gesamten Vertriebszyklus

Die Übernahme basiert auf einer gemeinsamen Überzeugung: Vertriebsteams sollten ihre Zeit mit dem Verkauf und dem Aufbau von Beziehungen verbringen, nicht mit Routineaufgaben. Das Vertriebstool Positive noCRM vereinfacht das Opportunity-Management, das bei herkömmlichen CRMs für seine Komplexität bekannt ist. Humanlinker nutzt KI, um den Zeitaufwand für Informationsrecherche, Qualifizierung von Interessenten und Vorbereitung von Kontaktaufnahmen zu reduzieren. Positive gewinnt mit der Übernahme eine Präsenz über den gesamten Vertriebszyklus hinweg.

„Mit Humanlinker stärken wir eine Schlüsselkompetenz für unsere Kunden: das Anbahnen der richtigen Verkaufsgespräche. Die KI-gestützte Akquise ergänzt die Stärke von noCRM im Opportunity-Management. Gemeinsam vertiefen die Programme unser Vertriebsangebot und unterstützen unser Ziel, ein führender europäischer Anbieter von Marketing- und Vertriebssoftware zu werden“;

Mathieu Tarnus, Gründer von Positive.

Als ersten konkreten Schritt starten Humanlinker und Positive noCRM eine Integration ihrer Plattformen. Die 8.000 Nutzer von noCRM können nun die KI-gestützten Funktionen zur Neukundenakquise von Humanlinker nutzen.

Um die nächsten Phasen voranzutreiben, wurden Thibault Brioland und Régis Viarre, die Mitbegründer von Humanlinker, zu Geschäftsführern des Vertriebsbereichs von Positive ernannt, der nun noCRM und Humanlinker vereint.

Personalisierung als Kern der Akquise

Humanlinker wurde Ende 2020 in Frankreich von Thibault Brioland und Régis Viarre gegründet und hat seinen Ansatz für den B2B-Vertrieb auf das Verständnis der Interessenten und ihrer Bedürfnisse ausgerichtet. Die KI des Unternehmens liefert Vertriebsteams wichtige Einblicke in ihre Kontakte und Zielkunden, sodass sie ihre Ansprache personalisieren, ihre Botschaften anpassen und in jedes Gespräch mit dem richtigen Kontext gehen können.

Humanlinker betreut mittlerweile **mehr als 350 Kunden**, darunter Pierre & Vacances-Center Parcs, Keyrus, Equancy, Kwanko, Weglot, Paragon und Eurecia, mit Nutzern in über 100 Ländern. Seit seiner Gründung hat das Unternehmen 3 Millionen Euro von zwei Risikokapitalfonds und 60 Business Angels eingeworben.

„Wir haben Humanlinker aus einer einfachen Überzeugung heraus gegründet: Vertriebsmitarbeiter sollten ihre Zeit damit verbringen, zu verkaufen und Beziehungen aufzubauen, statt nach Informationen zu suchen oder Aufgaben zu erledigen, die die Technologie übernehmen kann. noCRM basiert auf derselben Überzeugung. Der Zusammenschluss mit Positive vereint zwei sich ergänzende Ansätze mit einem gemeinsamen Ziel: die tägliche Arbeit von Vertriebsteams zu vereinfachen – von der Akquise bis zum Geschäftsabschluss –, damit sie sich auf das konzentrieren können, was sie am besten können: sinnvolle Gespräche führen und Geschäfte abschließen.“

Thibault Brioland, CEO und Mitbegründer von Humanlinker sowie Geschäftsführer des Vertriebsbereichs von Positive

Die Übernahme ist Teil der Strategie von Positive, ergänzendes Fachwissen zu bündeln, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Sichtbarkeit zu steigern, ihre Zielgruppen anzusprechen und den Umsatz zu steigern. Kunden von Humanlinker werden ihre derzeitige Lösung weiterhin nutzen und dabei denselben Support und denselben Service erhalten.

Finanzielle Details wurden nicht bekannt gegeben. Raisers Partners fungierte als M&A-Berater für Humanlinker.



Über Positive

Positive ist ein führendes europäisches B2B-SaaS-Unternehmen, das Marketing- und Vertriebsteams eine Suite komplementärer Lösungen bereitstellt, die sich um die zentralen Treiber für digitales Wachstum gruppieren: Positive Surfer für KI-gestützte Sichtbarkeit in Suchmaschinen, Positive Iconosquare für einheitliches Social-Media-Management, Positive User für Kundenbindung und -pflege sowie Positive Signitic für professionelles, skalierbares E-Mail-Signatur-Management.

Das Unternehmen, das mehrheitlich im Besitz seiner Gründer ist und von europäischen Investmentfonds unterstützt wird, konnte sein Wachstum innerhalb von fünf Jahren verfünffachen. Positive hat seinen Hauptsitz in Lille und beschäftigt über 400 Mitarbeiter in Frankreich, Deutschland, Italien und Polen; die Kundendaten werden dabei ausschließlich in Frankreich und Deutschland gehostet – unter vollständiger Einhaltung der europäischen Standards für digitale Souveränität.

Pressekontakt

WORDUP PR

E-Mail: presse@wordup.de

Tel: +49 (0)89 2 878 878 0

Loriane Raimbert

E-Mail: loriane.raimbert@positive-group.com

Tel.: +33(0)60 266 5018