

## **Horsa acquisisce la maggioranza di Bloomings Nasce Horsa Grow, l'area di offerta dedicata a Salesforce**

*Bologna, 7 marzo 2023* – Horsa, system integrator leader a livello nazionale, che progetta e implementa soluzioni ICT destinate alle medie e grandi imprese, ha perfezionato l'acquisizione di maggioranza di Bloomings, società di consulenza partner di Salesforce con sede a Torino, specializzata in soluzioni per la *Customer Relationship Management*.

L'obiettivo dell'operazione è quello di dare una risposta concreta al mercato in termini di ampliamento della propria offerta. Infatti, l'acquisizione di Bloomings coincide con la costituzione della nuova area di offerta del gruppo, Horsa Grow, dedicata interamente all'applicativo Salesforce che offrirà servizi di *Customer Relationship Management* non solo ai clienti di Bloomings, attivi principalmente nel mercato manifatturiero e servizi, ma potenzialmente all'intera clientela di Horsa. L'area di business neocostituita, Horsa Grow, attualmente conta 30 esperti e mira a far fronte a una domanda in veloce crescita, arrivando a 50 risorse a fine 2023.

Grazie all'operazione e alla successiva integrazione in un gruppo in continua crescita, il team di Bloomings avrà l'occasione di crescere ed esprimere il proprio potenziale in tutta la sua completezza. Allo stesso tempo, Horsa incrementerà e amplierà la propria capacità applicativa e consulenziale e potrà garantire ai clienti una risposta sempre più diversificata ed efficace nell'ambito CRM.

Più in particolare, Horsa Grow metterà a disposizione la forte competenza sui processi integrandola con una visione olistica di business, in modo da soddisfare tutte le necessità relative alla customer journey. Tra queste, l'upselling, le interazioni con la clientela, la creazione di esperienze online e le attività customer care. Obiettivo di Horsa Grow è quindi offrire un supporto customizzato in ambito di Customer Relationship Management, che possa allo stesso tempo integrarsi con tutti gli applicativi aziendali.

*“L'acquisizione di Bloomings e la creazione di Horsa Grow si inseriscono perfettamente nel percorso di crescita del gruppo. Con l'introduzione della nuova linea, siamo in grado di ampliare l'offerta con l'applicativo principale in ambito CRM, Salesforce, e soddisfare la domanda dei nostri clienti, che si è intensificata particolarmente negli ultimi mesi”*, ha affermato Luca Bruno, Executive Vice President di Horsa.

*“Sono molto felice che Bloomings entri a far parte di Horsa. Sono convinto che, grazie alle sinergie con le altre società del Gruppo, Bloomings riuscirà a crescere e ad esprimere al meglio le proprie potenzialità mantenendo l'agilità e la competenza verticale che sono stati i fattori distintivi del suo successo.”* Ha dichiarato Nicola Basso, CEO di Horsa.

*“Siamo felici che Bloomings entri a far parte del Gruppo Horsa, che le permetterà di potenziare e rafforzare la propria posizione nel mondo Salesforce. Crediamo inoltre che Bloomings in Horsa riuscirà a crescere e ad esprimere la propria competenza progettuale mantenendo i valori di agilità e umanità che sono stati fattori distintivi del suo successo.”* ha aggiunto Grazia Calorio, Co-Fondatrice di Bloomings

### **Horsa**

Horsa è il system integrator italiano che progetta e implementa soluzioni ICT per imprese di medie e grandi dimensioni. Organizzata in business unit specializzate, è un interlocutore strategico in progetti in cui le tecnologie di frontiera come Machine Learning, Cloud, IoT e Cyber Security possono apportare un significativo vantaggio alle aziende, senza dimenticare l'essenzialità dell'implementazione e manutenzione delle aree più tradizionali, come ERP, Business Analytics, Technology e Industry 4.0. Con ricavi di oltre 142 milioni di euro nel 2021 e l'EBITDA di 17,8 milioni di euro, il Gruppo ha sede principale a Bologna, ma è presente anche a Milano, Torino, Genova, Vicenza, Roma e Napoli, con sedi in 24 città italiane, impiegando più di 1.600 professionisti.

**Bloomings**

Bloomings è una società torinese, affermata partner Salesforce e specializzata in soluzioni per la *Customer Relationship Management* su diversi livelli: Sales, Marketing, Service, Field service, Portali agenti, Portali clienti, Configurazione d'offerta. Il team ha ottenuto più di 20 certificazioni per i prodotti Salesforce. La mission della società è accompagnare le piccole e medie aziende attraverso il processo di innovazione che le porterà a fiorire e radicarsi nel proprio mercato.

**Contatti stampa:****Horsa spa**

Silvia Bastoni - [silvia.bastoni@horsa.it](mailto:silvia.bastoni@horsa.it) – 349 7515975

**Barabino&Partners**

Linda Basilico - [l.basilico@barabino.it](mailto:l.basilico@barabino.it) – 334 670 8127

Ágota Dózsa - [a.dozsa@barabino.it](mailto:a.dozsa@barabino.it) – 338 742 40 61