



Sendinblue alcanza el estatus de Centauro y traza el objetivo de alcanzar los 1000 millones de euros de ARR en 2030

La empresa de SaaS supera los 100 millones de euros de ARR con una tasa de crecimiento orgánico estable del 60% CAGR a pesar de la inflación y la amenaza de recesión.

Madrid, 19 de enero 2023 – [Sendinblue](#), la plataforma líder de marketing digital "todo en uno" para pequeñas y medianas empresas, anuncia que ha superado los 100 millones de euros en ingresos recurrentes anuales (ARR), **alcanzando el exclusivo estatus de Centauro** que sólo han logrado [160 empresas privadas del sector de la nube](#), en todo el mundo - todo ello manteniendo un EBITDA positivo. Este codiciado estatus llega justo después del décimo aniversario de la empresa. Hasta la fecha, Sendinblue ha recaudado 180 millones de euros con una ronda de financiación de Serie B (en octubre de 2020) de 140 millones de euros, que marcó la ronda de recaudación de fondos más alta para cualquier plataforma de marketing en Estados Unidos y Europa. Desde la ronda de financiación de la Serie A en 2017, la compañía ha multiplicado 10 veces sus ingresos, pasando de €10M ARR a €100M ARR en los últimos 5 años.

Sendinblue ha pasado de ser únicamente una solución de email marketing a ser una solución multicanal de gran confianza que **mantiene en funcionamiento a pymes en más de 180 países**. Sendinblue ahora ofrece una gran variedad de funciones, desde marketing por correo electrónico (con automatización, páginas de destino y mucho más), Conversaciones (que incluye chat y una bandeja de entrada compartida para WhatsApp, Facebook e Instagram), plataforma CRM de ventas y mensajería transaccional. Además, se integra con más de 75 herramientas empresariales y sistemas de venta líderes, como Shopify, Wordpress, Zapier y Stripe.

Durante los últimos 18 meses, Sendinblue ha adquirido cinco empresas -Metrilo, Pushowl, Chatra, Meetfox y Yodel.io- que tienen como misión convertirse en una ventanilla única para que las empresas interactúen y conecten con sus clientes a lo largo de todo el proceso de compra.

*"En su primera década, Sendinblue está extremadamente orgullosa de alcanzar este hito significativo, especialmente en la economía tecnológica actual. Entendemos que nuestros clientes priorizan la estabilidad en sus socios tecnológicos y queremos darles las gracias por su inquebrantable confianza y apoyo durante los últimos diez años", ha declarado **Armand Thiberge, fundador y CEO de Sendinblue**. "Los objetivos para nuestro próximo capítulo son ambiciosos; multiplicar por 10 el crecimiento para 2030, poniendo especial atención en el fortalecimiento de nuestro negocio en EE.UU. y abordar la necesidad de las grandes empresas de utilizar soluciones de marketing y CRM rentables pero potentes. Los ingresos del mercado global de herramientas CRM se valoraron en 51.500 millones de dólares en 2021 y confiamos en que Sendinblue captará una fuerte cuota del mercado estadounidense para así acelerar el crecimiento de los ingresos, gracias a la sencillez de nuestra solución integral y a nuestra perfecta integración con otras plataformas." Concluye **Armand Thiberge**.*

Aunque el objetivo de mil millones de euros de ARR es elevado, los indicadores del mercado revelan que el crecimiento no muestra signos de ralentización, ya que está impulsado por **la continua demanda de los clientes que buscan las herramientas de marketing y CRM adecuadas para gestionar y hacer crecer su negocio**. Según el estudio de mercado de Vantage ([Vantage Market Research](#)), se prevé que el mercado mundial de gestión de relaciones con los clientes alcance los 106.600 millones de dólares en 2028.

"Bridgepoint está entusiasmado por su inversión en Sendinblue. Alcanzar el estatus de Centauro demuestra que la empresa cuenta con un crecimiento constante, un equipo directivo fiable y todos los indicadores del mercado apuntan a una perspectiva alcista de expansión futura", comparte Thomas Moussallieh, socio de [BDC Paris](#).

Además de alcanzar la categoría de Centauro, Sendinblue ha logrado una serie de hitos destacables:

- Más de 500.000 clientes (20% interanual)
- Más de 700 empleados (30% interanual)
- Apertura de 7 oficinas en París, Noida, Berlín, Toronto, Seattle, Sofía y Bangalore.
- Ampliación del equipo directivo con las contrataciones clave de Yvan Saule como Director de Tecnología, Laure Rudelle Arnaud como Directora de Personas e Impacto, y Olivier Legrand como Director de Operaciones.
- Crecimiento orgánico constante de los ingresos (60% CAGR) mientras se mantiene un EBITDA positivo.

Acerca de Sendinblue

[Sendinblue](#) es la plataforma de marketing digital integral que permite a las empresas B2C y B2B, agencias y negocios en línea, crear y manejar efectivamente relaciones con sus clientes de principio a fin. A diferencia de otras compañías de marketing digital que ofrecen sus servicios a precios elevados, Sendinblue adapta sus productos a las necesidades de emprendedores y las pymes en pleno crecimiento en mercados complejos.

Sendinblue fue fundada en 2012 por Armand Thiberge con la misión de poner los canales de marketing más eficaces al alcance de todas las empresas. La plataforma sirve a más de 500.000 clientes en 180 países a optimizar sus campañas de marketing digital a través de diferentes canales, como email marketing, mensajes transaccionales y la automatización, y cuenta con más de 700 empleados a nivel global.

Media Contact

ATREVIA

María González: mogarcia@atrevia.com / 667 63 27 38

Carlota Lario: clarlo@atrevia.com / 722384007

Valentina Sotta: vsotta@atrevia.com / 606 79 13 12