

IMPULSA Suite es el CRM que revoluciona las empresas B2B en Latinoamérica

En el competitivo mundo de los negocios B2B, la gestión eficiente de clientes y oportunidades es clave para el crecimiento sostenido. En este contexto, **IMPULSA Suite** se ha consolidado como una de las soluciones tecnológicas más completas y accesibles para empresas de Latinoamérica que buscan digitalizar sus procesos comerciales con herramientas modernas, escalables y adaptadas a la realidad regional.

Una solución hecha en Latinoamérica, para Latinoamérica

Desarrollado por un equipo chileno con presencia en todo **Latinoamérica**, IMPULSA Suite integra en una misma plataforma diversas soluciones empresariales: **IMPULSA CRM**, **IMPULSA SAC** (atención al cliente por WhatsApp API e inteligencia artificial), **IMPULSA Click** (email marketing y landing pages) e **IMPULSA Unidos** (intranet para comunicación interna).

El foco principal de la suite es el [CRM](#), diseñado específicamente para empresas B2B que gestionan cotizaciones, inventarios, seguimiento comercial y postventa, con una interfaz intuitiva y métricas de alto valor para la toma de decisiones.

“Nuestra misión es democratizar el acceso a la tecnología comercial, ofreciendo herramientas de nivel corporativo a precios accesibles y con acompañamiento local”, comenta **Matías Concha**, CEO y fundador de IMPULSA Suite.

IMPULSA CRM: el corazón de la digitalización comercial

El módulo **IMPULSA CRM** permite centralizar la información de clientes, automatizar procesos de venta y obtener reportes en tiempo real. Su enfoque está en **potenciar el trabajo de los equipos comerciales**, ayudándolos a vender más mediante embudos de venta, cotizaciones rápidas y seguimiento automatizado.

Entre sus principales funcionalidades destacan:

- Gestión completa del ciclo de ventas: prospección, cotización, negociación y cierre.
- Indicadores de rendimiento (KPIs) para evaluar

productividad y forecast mensual.

- Integración con ERPs y herramientas de marketing, potenciando la trazabilidad del negocio.
- Análisis con inteligencia artificial para resumir llamadas, identificar intención de compra y medir sentimiento de los clientes.

WhatsApp API y la atención inteligente al cliente

Uno de los pilares diferenciales de IMPULSA Suite es su módulo **IMPULSA SAC**, que conecta a las empresas con sus clientes a través de [WhatsApp Business API](#). Gracias a esta integración, las compañías pueden **responder de forma rápida, automatizar mensajes y asignar conversaciones** entre agentes, todo desde un solo panel.

El sistema incorpora inteligencia artificial para asistir en ventas y soporte, permitiendo generar respuestas automáticas y analizar las conversaciones en segundos. Esta funcionalidad ha posicionado a IMPULSA como Partner Oficial de Meta en la región, garantizando cumplimiento y seguridad en cada implementación.

Presencia y expansión regional

Tras consolidarse en el mercado chileno, **IMPULSA Suite** ha expandido su operación a Perú, Colombia y México, participando recientemente en el programa **GoGlobal Colombia 2025**, una iniciativa del Gobierno de Chile que apoya la internacionalización de startups con potencial de escalabilidad global.

La empresa también mantiene alianzas estratégicas con **Entel Empresas**, que comercializa sus soluciones digitales en Chile, y con distintos partners tecnológicos y de ERP, ampliando su alcance y soporte a nuevos sectores industriales.

Un futuro impulsado por la IA

El siguiente paso de la compañía es integrar aún más la **inteligencia artificial en la gestión comercial**, para que los equipos de venta y soporte puedan obtener insights en tiempo real y mejorar su productividad sin perder el toque humano.

“Creemos en una tecnología que acompañe a las personas, no que las reemplace. Nuestra meta es ayudar a los equipos comerciales a enfocarse en lo que mejor saben hacer: conectar con los clientes”, agrega Concha.

Sobre IMPULSA Suite

IMPULSA Suite es una plataforma SaaS latinoamericana enfocada en la **digitalización comercial de empresas B2B**. Su ecosistema integra CRM, atención por WhatsApp con IA, email marketing, landing pages e intranet corporativa.

Con clientes en más de cuatro países y alianzas con grandes corporaciones, se ha convertido en un referente regional de innovación tecnológica aplicada al crecimiento empresarial.

Con información de La Verdad