Publicado en Ciudad de Mexico, Mexico el 09/11/2022

# [Meta elige startup mexicana Leadsales para "El Futuro de la Mensajería"](http://www.notasdeprensa.es)

## Leadsales, forma parte de las 14 empresas elegidas por Mark Zuckerberg -de un grupo de 2,000 compañías de todo el mundo- para transformar el futuro de la mensajería comercial. Se trata del primer CRM para WhatsApp en México que hoy forma parte del programa "El Futuro de la Mensajería".

 El primer CRM para WhatsApp en México, Leadsales ha sido seleccionado por Meta (anteriormente conocido como Facebook) para participar en su programa de aceleración "El Futuro de la Mensajería" que, en colaboración con la aceleradora de negocios Plug and Play, busca ayudar a las empresas a conectarse, realizar transacciones y servir a su base de clientes a través de la mensajería. "El equipo esta muy entusiasmado de formar parte de este programa. Es un honor ser considerados un jugador de alto impacto en la sociedad, con la capacidad de innovar y crear valor en la manera en que las empresas interactúan con sus clientes a través de mensajería instantánea", mencionó Roberto Peñacastro, CEO de Leadsales. La startup mexicana, que nació en junio de 2020 como una herramienta de organización Customer Relationship Management (CRM) para WhatsApp personalizable, enfocada en el buen seguimiento de clientes actuales y potenciales, así como venta y soporte, es una de las 14 startups que van a transformar el futuro de la mensajería comercial.  Estas 14 compañías fueron seleccionadas de un grupo de más de 2,000 empresas a nivel global. En este programa, tendrán acceso a reuniones personales con socios corporativos, con quienes podrán analizar oportunidades sobre programas piloto, nuevos clientes e inversiones.  En "El Futuro de la Mensajería", Meta unió fuerzas con Plug and Play para iniciar un programa de aceleración que permita crear e implementar soluciones para prácticas comerciales más procesables y significativas, aprovechando la plataforma de innovación empresarial global de la consultora de negocios. Y es que, de acuerdo con Meta, más de 1,000 millones de usuarios a nivel internacional se conectan cada semana con diferentes negocios a través de sus plataformas de mensajería, por lo que se vuelve relevante proporcionar más y mejores herramientas para lograr que esta interacción sea fácil y eficiente. Leadsales, pionera en CRM para WhatsApp Con el auge del comercio conversacional en México y Latinoamérica, las empresas necesitan ofrecer soluciones que permitan a las personas llevar a cabo su proceso de compra a través de un simple mensaje. Pero, ante la creciente demanda, no todas las compañías se dan abasto. Ahí entra la labor de Leadsales. La herramienta de software les permite a varios equipos de trabajo, vía web o app móvil, estar al pendiente de un mismo WhatsApp empresarial, con la facilidad y rapidez que esta plataforma ofrece en su servicio web. Leadsales, además, provee a sus usuarios un método de organización de chats por columnas para asegurar que todos sean atendidos. También da la opción de programar mensajes, añadir notas a las conversaciones y obtener estadísticas mensuales. Hoy, la compañía liderada por Roberto Peñacastro ha llegado casi a 1,000 clientes en más de 20 países, además de que ha sido reconocida a nivel global por su labor, lo que precisamente la llevó a ser parte de las compañías que forman parte del programa "El Futuro de la Mensajería".

**Datos de contacto:**

Roberto Peñacastro Ortega

4423592980

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/meta-elige-startup-mexicana-leadsales-para-el](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Marketing Emprendedores E-Commerce Software Ciudad de México



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)