

# Cyberclick lidera la nueva era de los CRM con la acreditación de implementación de HubSpot

- Solo dos empresas partner Elite de HubSpot en España han alcanzado esta acreditación, y Cyberclick es una de ellas.
- Este logro consolida la capacidad de Cyberclick para implementar soluciones avanzadas de CRM, optimizando la relación y el crecimiento de sus clientes.

**Barcelona, 18 de junio de 2025.** Cyberclick, empresa tecnológica especializada en marketing digital y ventas, ha obtenido la **acreditación CRM Implementation** de HubSpot, un reconocimiento que valida su expertise en la implementación de soluciones CRM avanzadas para empresas en crecimiento. Este hito coloca a Cyberclick como una de las dos únicas empresas Partner Elite de HubSpot en España en contar con esta acreditación.

La acreditación CRM Implementation reconoce a las empresas que demuestran una capacidad excepcional para implementar el CRM de HubSpot, ofreciendo soluciones estratégicas y personalizadas para optimizar la gestión de relaciones con los clientes. Con esta nueva certificación, Cyberclick refuerza su compromiso con la excelencia y la innovación en el ámbito del marketing digital y las ventas, asegurando que sus clientes puedan maximizar la eficiencia de sus plataformas de CRM y optimizar la adquisición de clientes a lo largo de todo el embudo de conversión.



“Este reconocimiento es el resultado del trabajo continuo y la dedicación de todo el equipo de Cyberclick. Nos enorgullece ser uno de los dos únicos partners Elite en España con esta acreditación de HubSpot, lo que demuestra nuestra capacidad para implementar soluciones CRM a medida que contribuyen de manera significativa al éxito de nuestros clientes”, comenta **David Tomás, CEO de Cyberclick**.

## La nueva generación de CRM: IA en acción

La nueva generación de **CRM basados en IA** está transformando la forma en que las empresas gestionan y optimizan sus relaciones con los clientes. Con la IA integrada en HubSpot, las funcionalidades del CRM ya no se limitan a la automatización de tareas, sino que ahora ofrecen inteligencia predictiva y personalización avanzada.

La IA puede analizar grandes volúmenes de datos de clientes, automatizar la segmentación, predecir tendencias y generar estrategias de marketing y ventas más efectivas. “La integración de la inteligencia artificial en los CRM no solo optimiza los procesos, sino que también permite a las empresas ofrecer una experiencia de cliente más personalizada y eficiente, ayudándoles a tomar decisiones informadas en tiempo real”, apuntaba **Oier Gil, HubSpot Consultant & Strategist en Cyberclick**, en uno de los últimos [webinars de Cyberclick](#) sobre CRM e IA.

### Visual de la nota



**Sobre Cyberclick**

Cyberclick es una empresa tecnológica especializada en marketing digital y ventas, con más de 25 años de experiencia en el desarrollo y optimización de estrategias orientadas a resultados. Acompañamos a nuestros clientes en su crecimiento, trabajando la adquisición en cualquier etapa del embudo de conversión desde una perspectiva científica, analítica e innovadora.

Contamos con equipos altamente especializados en las distintas áreas del Marketing Digital: Paid Media, Inbound Marketing, Video Marketing, Social Media, Influencer Marketing, Data Science y Data Analytics, Ecommerce, Marketplaces, Integraciones de datos y Formaciones a medida.

Además, queremos demostrar que la excelencia solo es posible con un equipo de personas felices. Cyberclick fue considerada, durante dos años consecutivos, como la mejor empresa para trabajar en España, según Great Place to Work. Es la única empresa española premiada en los WorldBlu Awards por su cultura empresarial.

**Contacto de prensa**

Tanit de Pouplana

[tpouplana@cyberclick.net](mailto:tpouplana@cyberclick.net)

(+34) 93 508 82 34 / 619 65 44 44