

Enrique Bermúdez Rabal Fundador y CTO de Telynet

“Telynet Sales Suite 360° amplifica la inteligencia de toda la organización”

Con más de tres décadas de trayectoria, Telynet se ha consolidado como un referente internacional en automatización comercial e inteligencia aplicada a la venta. Su fundador, Enrique Bermúdez Rabal, repasa los hitos, el presente y el futuro de la compañía.

¿Cuáles fueron los orígenes de Telynet?

Telynet nació en 1989 en Madrid con la visión de conectar la fuerza de ventas con la tecnología. En sus primeros años, desarrollamos aplicaciones para automatizar pedidos, cobros y visitas comerciales, integrando terminales portátiles y bases de datos sincronizadas por módem. Entre 2000 y 2010, con la expansión de smartphones, lanzamos “Telynet Sales”, incorporando sincronización GPRS/3G, conexión con ERPs y catálogos multimedia, y nos expandimos a Latinoamérica. Entre 2010 y 2020 surgieron Hydra Core, Telynet Sales Suite 360 y la red social privada

Bjoin, con más de 300 clientes activos y 100 millones de transacciones anuales. Hoy iniciamos nuestra expansión en Estados Unidos.

¿Cómo definiría el momento actual del sector y las tendencias tecnológicas?

Estamos en una nueva revolución industrial impulsada por la inteligencia artificial. La verdadera revolución no es usar IA, sino hacerla accesible y útil en todos los niveles de la empresa. Nuestra suite Sales 360, junto con Hydra, aprende del historial de cada cliente, predice comportamientos

y humaniza la relación entre marca y cliente.

¿Cuál ha sido la clave para mantener un crecimiento sostenido frente a grandes actores internacionales?

Nuestro éxito se basa en tres pilares: innovación con propósito, personalización frente a la estandarización y una cultura que combina



experiencia y juventud. Esto nos permite movernos rápido, escuchar mejor y construir relaciones duraderas, siendo socios estratégicos más que proveedores.

¿Qué elementos diferenciales ofrece Telynet Sales Suite 360°?

No es solo una herramienta de ventas, sino una plataforma integral que conecta toda la organización. Hydra Core K-Sandra analiza millones de transacciones, ofrece sugerencias predictivas y optimiza rutas. Bjoin conecta distribuidores, comerciales y marcas en un entorno colaborativo. La suite aprende del negocio y amplifica la inteligencia de toda la organización.

El éxito de Telynet radica en haber permanecido relevante porque nunca dejó de aprender, de adaptarse y de escuchar.

¿Cómo aplican tecnologías como la IA o la analítica predictiva?

La IA potencia a vendedores y directivos mediante predicción de demanda, análisis de riesgo, informes automáticos y análisis emocional, mejorando ventas, eficiencia y precisión de la previsión de demanda.

Tras la creación de Telynet USA, cuáles son los retos de futuro?

Nuestro objetivo sigue siendo hacer que la tecnología y la IA sean útiles y accesibles para todos los equipos de venta, manteniendo nuestra filosofía de cercanía, innovación y humanidad. El futuro se construye conversando, prediciendo y compartiendo.

