Viies Eesti ükssarvik: Pipedrive´i väärtus kasvas kõvasti üle miljardi

6 aastat tagasi - 12.11.2020 Autor: AM

Eesti *Startup*-kogukonna jaoks on kätte jõudnud järgmine eduloo pidupäev - Vista Equity Partnersi enamusinvesteeringuga saab Pipedrive´i tehingust Eesti jaoks suuruselt teine väljumine (*exit*) pärast Skype´i - ettevõtte väärtus on nüüd ligi 1,5 miljardit dollarit ja see on viies "ükssarvik" Eestis ehk idufirma, mille väärtus on kasvanud üle miljardi dollari.

Pipedrive'ist tuleb peale tehingut vähemalt 40-50 uut ingelinvestorit, kirjutatakse Pipedrive´i sotsaalmeedialehel Facebookis. Firma pikaajalistele töötajatele maksti ka nende osalus välja.

Skype'i ja Pipedrive vahel on tegelikult seoseid palju. Niklas Zenström, kes oli Skype'i asutaja ning tegevjuht, on nüüd ka Pipedrive´i juhtiv investor B-raundist. Pipedrive jääb iseseisvaks ettevõtteks edasi.

Pipedrive, üks maailma juhtiv müügi- ja turundusmeeskondade CRM-platvorm, teatas täna, et on allkirjastanud lepingu enamusinvesteeringute saamiseks ülemaailmselt investeerimisteenuselt Vista Equity Partners.

Pipedrive'i praegused investorid Bessemer Venture Partners, Insight Partners, Atomico, DTCP ja Rembrandt Venture Partners jätkavad ettevõttes vähemusinvestoritena ning teevad ettevõtte kasvutrajektoori kiirendamiseks koostööd Vista ja Pipedrive meeskonnaga.

"Üle 95 000 müügimeeskonna üle maailma on Pipedrive'i kasutajad," ütles Pipedrive'i tegevjuht Raj Sabhlok. „Ükssarviku staatuseni jõudmine ja Vista-ga partnerlus võimaldab meil kiirendada oma missiooni toetada väike- ja keskmisi ettevõtteid. Meie eesmärk on edendada julgelt visiooni, mille Pipedrive seadis selle aasta alguses - pakkuda oma kasutajatele võimsaid tööriistu, mis katavad kogu kliendi teekonda. See tähendab terviklikku tootekomplekti erinevatele kliendile suunatud meeskondadele - alates turundajate aitamisest müügivihjete leidmisel, müügimeeskondade toetamisel tehingute sõlmimiseks, klientide edukaks teenindamiseks, suhete müümiseks ja hooldamiseks."

Pipedrive CRM kasutab tehisintellekti ja automatiseerimist, et aidata müügimeeskondadel juhtida müügivihjeid ja tehinguid, jälgida klientide ja potentsiaalsete klientide suhtlemist ning lõpuks saada rohkem tulu oma ärile. Pipedrive'i kliendid on Pipedrive'i toodete suhtes lojaalsed. Juba kolmandat aastat järjest kuulus Pipedrive väga konkurentsitihedasse Forbes Cloud 100 edetabelisse.

Need viis ükssarvikut on nüüd Pipedrive, Bolt, Transferwise, Playtech ja Skype. Kes järgmiseks?

- Tegijad
- Uudised

- Lahendused
- Tarkvara

Pilt

