DESTAQUES

06/JUN/2023

Por R$ 51 milhões, Exact Sales é comprada pela RD Station/Totvs

Scale-ups foram referência do ecossistema tech em Santa Catarina na década passada e atualmente têm centenas de clientes em comum. Nos últimos 12 meses, receita da Exact foi de R$ 25 milhões. Na foto, os sócios-fundadores Theo Orosco e Felipe Roman

No início da era das startups no mercado tech nacional, duas jovens empresas de Florianópolis colocaram a cidade no mapa da inovação para marketing e vendas: RD Station, com sua plataforma de automação de campanhas de e-mail e conteúdo,

aquisição total da Exact Sales por R$ 51 milhões. A empresa tem 1.250 clientes, 15 mil usuários e 230 colaboradores, e atingiu nos últimos 12 meses uma receita líquida de R$ 25 milhões, com taxa de crescimento composta (CAGR) de 31% nos últimos três anos. Ou seja, a empresa foi avaliada em 2x a receita anual, um múltiplo que em outros tempos (antes do "inverno das startups" que iniciou no ano passado) seria considerado baixo. A título de comparação, a RD Station foi adquirida em 2021 por um múltiplo de quase dez vezes seu faturamento anual.

A Exact é líder no segmento de *Sales Engagement*, oferecendo soluções voltadas à prospecção e qualificação de clientes potenciais (prospects), atendendo de startups a grandes empresas. Recentemente, a scaleup tinha adquirido outras duas empresas com soluções complementares – a goiana Resultys, de big data; e no início deste ano, a Magic Write, de Criciúma, no valor de R$ 6 milhões.

Em entrevista ao SC Inova, Théo comentou que a Exact foi impulsionada pela tese de que "a área de vendas precisava mais de processos e ferramentas do que da dependência da habilidade de um vendedor". Segundo ele, a parceria entre as empresas vem de longe – mais de um terço dos clientes da Exact Sales usam produtos da RD Station. "Essa conexão já é testada e aprovada no mercado", reforça. Desde sua criação, a Exact captou cerca de R$ 25 milhões em investimentos – a maior rodada veio em 2019, com a Astella, antes, havia captado R$ 4 milhões via Cventures.

Para Juliano Tubino, recentemente alçado ao cargo de CEO da RD Station, a compra se deve pela complementaridade das soluções: "a Exact é uma referência na sua categoria, inclusive na frente de educação deste mercado, o que tem grande valor para nós, por isso essa sinergia potencializa a entrega final que conseguimos proporcionar a clientes e parceiros", disse o executivo ao portal Exame.

**Fonte: SC Inova/Crédito de imagem: Felipe Carneiro/Divulgação*

Associadas à ACATE

A RD Station e a Exact Sales são empresas associadas à ACATE. Ao **fazer parte da Associação Catarinense de Tecnologia (ACATE)**, você passa a integrar o melhor hub de

ACATE.

Compartilhe

ACATE

Associe-se

CNPJ: 79.307.138/0001-98

Rod. José Carlos Daux - SC 401, 4120 - km 4, Bairro Saco Grande - Florianópolis - SC CEP 88032-005

NOTÍCIAS

BLOG DA ACATE

PROJETOS

VAGAS DISPONÍVEIS

POLÍTICA DE PRIVACIDADE

REGIONAIS

BENEFÍCIOS

AGENDA DE EVENTOS

CONTATO

LOGIN

ASSOCIE-SE

Nome *

Email*

Email *

Empresa*

Empresa *

Eu concordo em receber comunicações.

Ao informar meus dados, estou ciente das diretrizes da Política de Privacidade.

Assinar Newsletter

Prometemos não utilizar suas informações de contato para enviar qualquer tipo de SPAM.

contato@acate.com.br

48 2107 2700