



## COMUNICATO STAMPA

### **TeamSystem si rafforza in Francia e Spagna con l'acquisizione di Sellsy, specialista di soluzioni cloud per la gestione delle PMI**

*L'operazione si inserisce nella strategia di crescita in Europa e nell'area del Mediterraneo, dove la tech & AI company punta a guidare la digitalizzazione di imprese e professionisti*

\*\*\*\*

**Milano, 24 settembre 2025** – TeamSystem – tech & AI company italiana leader nello sviluppo di piattaforme digitali per la gestione del business di imprese e professionisti – ha acquisito **Sellsy**, realtà francese specializzata in soluzioni software integrate CRM e di gestione finanziaria per le PMI. Con questa operazione, TeamSystem consolida ulteriormente la propria presenza in **Francia** – dopo l'acquisizione, a inizio anno, della società Clémentine –, rafforza in modo significativo anche il proprio posizionamento nel mercato iberico e aggiunge un tassello importante all'interno della propria strategia di crescita internazionale.

Fondata nel 2009 e con sede a La Rochelle, Sellsy è oggi **uno dei principali provider di soluzioni Lead-to-Cash per le PMI in Francia**, dove propone una piattaforma che combina in un unico ambiente cloud CRM, fatturazione elettronica, pre-contabilità, gestione del flusso di cassa e marketing automation, integrando anche funzionalità avanzate di **Intelligenza Artificiale**. Sellsy è inoltre riconosciuta come partner di riferimento nella riforma della **fatturazione elettronica in Francia**, avendo ottenuto l'iscrizione ufficiale come piattaforma certificata (attualmente in revisione da parte dell'amministrazione fiscale). Questa expertise consentirà a migliaia di PMI di rispettare l'obbligo di fatturazione elettronica che entrerà in vigore dal 2026. La società conta oggi **più di 23.000 clienti** e un team di oltre 180 risorse, di cui 78 impegnate nello sviluppo prodotto e R&D, per una spinta all'innovazione in linea con i valori e l'impegno di TeamSystem. Sellsy – che opera anche nel mercato spagnolo attraverso controllate come Quipu – consentirà al Gruppo di rafforzare la propria offerta in un'area, quella del ciclo Lead-to-Cash, sempre più centrale per la digitalizzazione delle PMI.

L'operazione conferma anche la volontà di TeamSystem di presidiare in modo sempre più capillare i mercati chiave in Europa e nell'area del Mediterraneo, dove il Gruppo mira a **consolidare il proprio ruolo di champion tecnologico per la trasformazione digitale di imprese e professionisti**. L'offerta Sellsy, pensata per le esigenze delle micro e piccole imprese, si integra infatti perfettamente con la visione di TeamSystem: non un semplice software, ma una piattaforma in grado di offrire valore concreto, semplificare i processi aziendali e accelerare la crescita attraverso un servizio completo, trasparente, accessibile e intelligente, per un'esperienza utente facile, in cui la complessità resta sullo sfondo. Grazie a questa integrazione, i clienti TeamSystem avranno accesso a una **nuova generazione di strumenti di BI basati sull'AI**, capaci di supportare scelte aziendali più consapevoli, guidate da dati integrati, dashboard intelligenti e insight automatizzati, che permettano così di rafforzare la competitività della propria impresa.

**PSG Equity**, società di growth equity leader specializzata in partnership con aziende software e di servizi tecnologici per valorizzarne la crescita trasformativa, uscirà dall'investimento tramite il fondo PSG Europe I. L'attuale management team di Sellsy continuerà a guidare il business all'interno del Gruppo TeamSystem, sostenuto da Hellman & Friedman dal 2016.

*«L'ingresso di Sellsy nel nostro Gruppo è un ulteriore passo avanti nel percorso di rafforzamento internazionale che, da tempo, stiamo portando avanti con determinazione. Le sue soluzioni tecnologicamente avanzate e dotate di funzionalità di Intelligenza Artificiale nativa si integrano*



*perfettamente con la nostra visione: offrire piattaforme digitali intelligenti e complete, che vadano oltre il solo servizio software, pensate per supportare in modo concreto le micro e piccole imprese», ha dichiarato **Federico Leproux, CEO di TeamSystem**. «Questa operazione conferma il nostro impegno nel costruire un ecosistema europeo forte e connesso, capace di accompagnare professionisti e aziende nella loro trasformazione digitale, semplificando il quotidiano e generando nuovo valore».*

*«Con il supporto di PSG, Sellsy ha avviato un percorso di profonda trasformazione, combinando una forte crescita organica con operazioni mirate di M&A, fino a diventare uno dei principali fornitori di soluzioni per la gestione del business delle PMI in Francia e in Spagna. Oggi, siamo entusiasti di poter proseguire questo cammino all'interno dell'ecosistema TeamSystem, al fianco di Federico e del suo team, perseguendo con loro l'ambizione condivisa di costruire la principale piattaforma europea per il software di gestione delle PMI», ha affermato **Victor Douek, CEO di Sellsy**.*

*«PSG Equity è lieta di aver affiancato i co-fondatori Alain Mevellec e Frédéric Coulais, sostenendo la crescita di Sellsy. I risultati raggiunti riflettono la visione di Victor Douek e del suo team nello sviluppo di una piattaforma Lead-to-Cash capace di dare grande supporto alle PMI europee. Siamo certi che, grazie a questa operazione, Sellsy sia ben posizionata per continuare a rafforzarsi, beneficiando del know-how e dell'esperienza internazionale di un gruppo come TeamSystem», hanno aggiunto **Christian Stein, Managing Director di PSG Equity**, e **Alexandre Berenga, Director di PSG Equity**.*

TeamSystem è stata assistita da Mediobanca in qualità di Corporate Finance Advisor, da EY per gli aspetti Finance, Tax e HR e dallo studio Herbert Smith Freehills Kramer per la parte Legal. Sellsy è stata seguita da Houlihan Lokey come Sell-Side Advisor, da Alvarez & Marsal per gli aspetti finanziari e da Weil e Orrick per quelli legali.

**TeamSystem** è una tech & AI company italiana che sviluppa piattaforme digitali per rendere più competitivo il business di imprese e professionisti. Il Gruppo accompagna i propri clienti nella trasformazione digitale dell'intera supply-chain, attraverso un'offerta completa e integrata di tecnologie innovative – basate su AI, SaaS e cloud – per gestire e innovare i processi interni e potenziare la collaborazione con l'ecosistema di riferimento, favorendo sia l'espansione del business che l'efficienza operativa in ogni fase della catena del valore. TeamSystem, che opera in Italia e all'estero, ha chiuso il 2024 con un fatturato pari a 1 miliardo di euro – in crescita del 19% rispetto all'anno precedente – e può contare su oltre 5.000 dipendenti, al servizio di circa 2,5 milioni di clienti che operano sulle piattaforme proprietarie digitali e in Cloud.

**Sellsy** è una software company francese fondata nel 2009 che offre una suite Lead-to-Cash completa per le PMI, integrando strumenti di marketing, vendite, fatturazione e pagamenti. La soluzione è utilizzata da circa 53.000 utenti in 23.000 aziende, aiutandole a risparmiare tempo, incrementare le vendite e semplificare le attività amministrative. Sellsy è una piattaforma potenziata dall'AI, pensata per essere utilizzata da tutta l'azienda, inclusi team marketing, vendite e amministrazione. Per maggiori informazioni <https://go.sellsy.com/>

**PSG Equity** è una società di growth equity che collabora con aziende software e di servizi tecnologici per supportarle nella crescita trasformativa, capitalizzare opportunità strategiche e costruire team solidi. Con oltre 160 aziende sostenute e più di 530 operazioni di add-on acquisite, PSG porta con sé un'ampia esperienza d'investimento, una profonda competenza in ambito software e tecnologia e un forte impegno a collaborare con i management team. Fondata nel 2014, PSG ha sedi a Boston, Kansas City, Londra, Madrid, Parigi e Tel-Aviv. Per maggiori informazioni: [www.psgequity.com](http://www.psgequity.com)

Contatti per la stampa:  
**Gruppo TeamSystem**



**Barabino & Partners**

Pietro Cavallera  
[p.cavallera@barabino.it](mailto:p.cavallera@barabino.it)  
Mob. +39 338 93 50 534

Michele Zino  
[m.zino@barabino.it](mailto:m.zino@barabino.it)  
Mob. +39 333 96 49 152