

COMUNICATO STAMPA

Simpl annuncia una raccolta pre-seed da 1,2 milioni di euro guidata da Techshop Capital

All'operazione hanno partecipato anche Vento Ventures e diversi business angel; le risorse sosterranno lo sviluppo del prodotto, il rafforzamento tecnologico e la crescita del team.

Simpl sviluppa un sistema operativo AI che supporta i team commerciali B2B nell'individuare le aziende da contattare, scegliere il momento migliore e personalizzare le interazioni, fino alla generazione di incontri qualificati.

La tecnologia si basa su un knowledge graph proprietario che collega aziende, persone e interazioni a partire da dati pubblici, come offerte di lavoro, pagine aziendali e notizie; modelli di deep learning stimano quali decision-maker hanno più probabilità di rispondere, in quale momento e su che canale.

Il modello commerciale è a risultato: i clienti pagano solo gli incontri qualificati che si svolgono davvero, senza canoni per utente né costi iniziali.

Milano, 6 ottobre 2026

Simpl, startup italiana che ha sviluppato un sistema operativo AI per la generazione di opportunità commerciali B2B, annuncia una raccolta pre-seed da 1,2 milioni di euro. L'operazione è stata guidata da Techshop Capital e ha visto la partecipazione di Vento Ventures oltre ad alcuni business angel. Le nuove risorse saranno destinate allo sviluppo del prodotto, al rafforzamento tecnologico e alla crescita del team.

Fondata da Nicolò Fugallo, Raffaele Scarano e Luca Marco Agnoli, Simpl aiuta i team commerciali a capire chi contattare, quando e come. Un'azienda può avere il prodotto giusto per un cliente e perderlo comunque, perché lo contatta troppo presto o quando ha già scelto un fornitore.

Simpl raccoglie e analizza un grande volume di dati pubblici, come offerte di lavoro, pagine aziendali, notizie e qualsiasi altra fonte potenzialmente rilevante, con tecnologia proprietaria e senza acquistare dati da fornitori esterni. Queste informazioni vengono organizzate in un knowledge graph proprietario, che collega aziende, persone e interazioni, e analizzate attraverso modelli di deep learning per stimare quali decision-maker abbiano maggiore probabilità di rispondere, in quale momento e con quale strategia di contatto.

Il sistema operativo di Simpl, collegandosi agli strumenti che l'azienda usa già, come email, CRM e calendario, e imparando prodotti, clienti e strategie di vendita del team commerciale, avvia i contatti e gestisce le conversazioni fino all'incontro, decidendo ogni passo in base a come reagisce l'interlocutore, senza sequenze di messaggi predefinite. Ogni esito, positivo o negativo, migliora le interazioni successive. Simpl stessa vende esclusivamente attraverso il proprio prodotto.

Il modello di Simpl è costruito per ridurre complessità e rischio per i clienti. Molti team commerciali oggi pagano abbonamenti separati per dati, strumenti di invio e automazioni, e devono lavorare per tenerli insieme. Simpl li sostituisce con un unico servizio, senza canoni per utente né costi iniziali: i clienti pagano solo gli incontri qualificati che si svolgono davvero.

Simpl opera da Milano, dove ha aperto la Simpl House, uno spazio ispirato al modello delle hacker house e pensato per riunire ricerca, prodotto e sviluppo commerciale nello stesso luogo. L'obiettivo è attrarre talenti e ridurre la distanza tra lo sviluppo della tecnologia e il confronto quotidiano con clienti e mercato.

“Nel B2B molti strumenti commerciali aiutano a fare di più: più attività, più liste, più messaggi, più automazioni. Noi partiamo dalla domanda opposta: quali aziende vale davvero la pena contattare, in quale momento e con quale messaggio. Simpl usa segnali pubblici, un knowledge graph proprietario e modelli predittivi per trasformare queste informazioni in incontri qualificati. La differenza è che non vendiamo un altro software da aggiungere agli strumenti commerciali già usati dalle aziende, ma un processo integrato che impara da ogni interazione e si paga solo a successo”

Nicolò Fugallo · CEO e co-founder di Simpl

“La qualità delle previsioni dipende dalla capacità di leggere segnali anche molto specifici. Molto spesso, un cambiamento di stile comunicativo in un'offerta di lavoro può indicare un bisogno commerciale più rilevante di una notizia molto visibile. La sfida non è raccogliere segnali, è capire quali migliorano davvero la previsione e quali sono solo rumore. Per questo il sistema impara da ogni risposta, comprese quelle negative”

Raffaele Scarano · CTO e co-founder di Simpl

“Simpl rappresenta la direzione in cui vediamo evolvere il software B2B: soluzioni verticali, costruite su dati proprietari e AI, con impatti misurabili e un modello a risultato che lega la crescita dell’azienda a quella dei clienti. Più gli agenti AI diventeranno capaci di agire, più conterà la qualità delle previsioni su cui basano le proprie decisioni: Simpl parte dalle vendite per costruire una capacità che potrà servire anche ad altri processi aziendali. È qui che vediamo il potenziale per definire una nuova categoria”

Giovanni Strocchi · Partner di Techshop Capital

Nell’operazione Simpl e gli investitori sono stati assistiti per gli aspetti legali dagli avvocati Alessandro Vittoria e Anna Abdoni, mentre per gli aspetti contabili e fiscali si sono avvalsi del supporto dello studio Pomara Scibetta & Partners.

Simpl

Simpl è una startup italiana attiva dal 2025 che ha sviluppato un sistema operativo AI per le vendite B2B. La tecnologia aiuta i team commerciali a individuare le aziende da contattare, scegliere momento e modalità e gestire le conversazioni fino all’incontro, con un modello di pagamento a risultato. Combina un knowledge graph proprietario di aziende, persone e interazioni con modelli di deep learning che stimano la probabilità di risposta. Simpl ha sede a Milano.

<https://www.simplsales.ai/>

L’investimento di Techshop è supportato da CDP Venture Capital SGR Digital Transition Fund – PNRR attraverso le risorse allocate dall’iniziativa NextGeneration EU.

Contatti stampa

Nicolò Fugallo | CEO & Co-founder · Simpl | nico@thesimplplatform.io