

Microsoft® Dynamics 365 Business Central

APPS FUNCIONALES



Conector Dynamics 365 Sales



Microsoft **Dynamics 365 Sales** aporta a las compañías funcionalidad para **gestionar las relaciones con clientes, monitorizar su proceso de compra y optimizar la gestión de la fuerza de ventas**. Integrar esta aplicación con nuestro ERP en **Microsoft Dynamics 365 Business Central**, facilita la administración de todo el conjunto de operaciones de **servicios al cliente, de forma integrada con el resto del negocio, y compartiendo información en tiempo real entre departamentos**.



La **extensión funcional de integración de Business Central con Dynamics 365 Sales** posiciona el servicio al cliente como foco de las operaciones y permite compartir información unívoca y actualizada sobre las actividades de venta en ambos entornos. La principal ventaja de este **conector avanzado** es que **la integración de información conecta cuantas empresas tengamos configuradas en Microsoft Dynamics 365 Business Central**, compartiendo exclusivamente la información de aquellas cuentas y contactos que cada empresa tenga vinculadas **de forma automática con Microsoft Dynamics 365 Sales**. Así mismo, permite **agilizar los procesos de integración**, garantizando una comunicación instantánea y nativa sobre el **CDS (Common Data Service) de la plataforma 365**.

Entre otras funcionalidades, cabe destacar:

Sincronización bidireccional y multiempresa de contactos y sus datos, los cuales podrán estar vinculados con cuantas empresas se requiera en Microsoft Dynamics 365 Business Central.



Las extensiones de producto *Go Live!* incluyen garantía de evolutivo y un plan de compatibilidad con todas las actualizaciones de plataforma Business Central durante la vigencia de la suscripción.

La funcionalidad que adquiere para su ERP estará siempre preparada para las nuevas demandas del mercado, se adecuará a los requisitos legales establecidos en cada momento y se mantendrá actualizada a las características técnicas de las nuevas versiones que Microsoft publique en el futuro.

Dynamics 365 Business Central Sales realizará la conversión automática a Cliente en la/s empresa/s de Microsoft Dynamics 365 Business Central que tenga configuradas el Cliente cuando se cumpla una de las siguientes condiciones:

- El cliente tenga una Oferta activa
- El cliente tenga una Pedido activo
- El campo *razón para el estado* sea igual a "Cliente".

Sincronización de productos desde Microsoft Dynamics 365 Business Central. Este proceso incluye la sincronización de *Lista de precios, Lista de descuentos, Divisas y Unidades de medida* que estarán disponibles para la actividad presupuestaria en el entorno CRM.

Para facilitar la discriminación de qué productos de nuestro catálogo deben estar disponibles en Microsoft Dynamics 365 Sales, la sincronización no se realiza de forma masiva, sino que podemos marcar en la ficha de producto sólo aquellos ítems que queramos sincronizar

Sincronización bidireccional de ofertas, que podrán ser creadas indistintamente desde cualquiera de las dos aplicaciones. La sincronización se realiza de forma instantánea y automática con la empresa para la que haya sido creada.

Sincronización de pedidos y facturas desde Microsoft Dynamics 365 Business Central. Permite a la fuerza de ventas disponer del histórico de actividad del cliente, consultar pedidos anteriores y disponer de información en tiempo real sobre la facturación realizada.



La gestión integrada de las potentes aplicaciones de negocio de Dynamics 365 adopta, gracias a este conector, **una dimensión más productiva, optimiza licenciamientos y aporta una visión integral de la relación con el cliente,** minimizando errores y aportando valor al servicio final.

Descubre el amplio catálogo de extensiones *Go Live!* para Dynamics 365 Business Central que tenemos disponibles.

