

## CASO DE SUCESSO



## TECLENAJUNCOR

TECLENAJUNCOR surge da união de duas empresas históricas no ramo da automação e transmissão, a TECLENA e a JUNCOR. Com equipas técnicas altamente especializadas com ampla experiência e uma gama de produtos única em Portugal, a TECLENAJUNCOR tem como missão acrescentar valor à indústria, desenvolvendo e fornecendo soluções técnicas diferenciadas e inovadoras com o objetivo de a tornar mais competitiva, eficiente e sustentável.

A fusão das duas empresas foi realizada em 2022, no ano passado, com o objetivo expandir as capacidades e portfólio de produtos, e de apresentarem ao mercado em conjunto com valências ímpares em Portugal.

Fruto do crescimento alcançado nos últimos anos, nesta área de negócio tão específica e tão especializada, a empresa decidiu evoluir também na resposta às necessidades internas, no que diz respeito à integração de novas soluções e ferramentas tecnológicas.

A opção recaiu sobre a solução Microsoft Dynamics 365, "por ser um ERP que permite a integração nativa com outras ferramentas Microsoft, e além disso pela qualidade tecnológica da solução", referiu Tiago Neves Paixão, administrador da empresa.

A necessidade de mudança teve origem "num projeto ambicioso de sofisticação digital da empresa e de

**“ Esperamos que a Arquiconsult nos ajude a crescer e a desenvolver o nosso potencial e que consiga trazer para cima da mesa soluções inovadoras para os nossos desafios presentes e futuros. ”**

*Tiago Neves Paixão  
Administrador*

melhoramento de processos nas diferentes vertentes da organização. Quisemos evoluir como empresa e conseguir prestar um melhor serviço a todos os nossos clientes, e achamos que isso só será possível através de uma aposta forte em toda a nossa plataforma digital", contou o administrador.

As expectativas são altas, até porque a empresa decidiu avançar também com o Dynamics 365 Customer Engagement, nomeadamente o Módulo de Sales. Tiago Neves Paixão espera com esta nova solução alcançar uma "melhoria da qualidade do serviço prestado aos nossos clientes em conjunto com o aumento da produtividade dos nossos colaboradores. Focar os nossos colaboradores em tarefas menos repetitivas e administrativas de forma a podermos melhorar também a sua realização profissional".

A parceria com a Arquiconsult está a dar os primeiros passos, contudo os responsáveis mostram-se bastante satisfeitos com a equipa que lidera o projeto. A TECLENAJUNCOR é, tal como a Arquiconsult, uma empresa inovadora, versátil e com uma visão de negócio muito focada na tecnologia e nas novas ferramentas ao serviço do cliente. Com equipas especializadas e com um excelente know-how, são empresas que lideram os mercados onde se inserem.

Posto este paralelismo, a TECLENAJUNCOR vê na Arquiconsult um parceiro que "esperamos que nos ajude a crescer e a desenvolver o nosso potencial e que consiga trazer para cima da mesa soluções inovadoras para os nossos desafios presentes e futuros", concluiu.

**“ Quisemos evoluir como empresa e conseguir prestar um melhor serviço a todos os nossos clientes. ”**

*Tiago Neves Paixão  
Administrador*

# Customer Engagement

Vá além da automatização da força de vendas com o Dynamics 365, para conhecer melhor as necessidades do mercado, personalizar a sua oferta e criar relações duradouras com os seus clientes.

Dynamics 365 unifica os recursos de CRM e ERP com aplicativos específicos, que o ajudam a gerir eficazmente o negócio e permitir que a sua organização se transforme, para melhor responder às necessidades dos clientes e captar novas oportunidades.

## VANTAGENS DYNAMICS 365

- FACILITADOR DE CRESCIMENTO
- FOCO NO CORE BUSINESS
- EFICÁCIA DOS CUSTOS
- VISÃO 360
- INFORMAÇÃO RELEVANTE
- PROXIMIDADE COM O CLIENTE
- PROCESSO DE VENDAS AUTOMATIZADO
- PERFORMANCE DE VENDAS

## SALES

Permite conhecer melhor quais são as necessidades dos seus clientes, interagir de forma mais eficiente e ganhar mais negócios.

### Dynamics 365 Sales permite-lhe:

- Ter total visibilidade das suas oportunidades, comunicações e recursos e aceder a dados estatísticos;
- Dispor de informações e conteúdos auxiliares numa plataforma comum, partilhados por todos os elementos da sua equipa;
- Monitorizar e verificar os resultados dos seu trabalho em tempo real;
- Potencializar as redes sociais no processo de venda através da partilha de informação relevante para o seu público;
- Trabalhar com apps que disponibilizam informação, tarefas e resultados a qualquer momento e onde quer que se encontre;
- Potenciar o cross-selling e aumentas as suas vendas, utilizando os dados provenientes do Power BI.



Saiba mais sobre  
Customer Engagement

Sales

Marketing

Customer Service

Project Service Automation

Field Service

## SOBRE ARQUICONSULT

Arquiconsult é uma empresa de consultoria de sistemas de gestão de informação, assente em tecnologias Microsoft Dynamics 365, com escritórios em Barcelona, Bilbao, Lisboa, Luanda, Madrid, Porto, Riyadh, Salamanca, Sevilha e Vila Real.

Com uma equipa de consultores experiente e altamente qualificada, já implementou algumas das mais complexas Soluções de Negócio Microsoft Dynamics, sendo por isso frequentemente referida a clientes internacionais para as suas implementações no nosso país.

A Arquiconsult inova constantemente a sua oferta e tem disponíveis múltiplas verticalizações para diversos setores de atividade, que acrescentam valor ao Microsoft Dynamics.



### LOCALIZAÇÕES

BARCELONA | BILBAO | LISBOA | LUANDA | MADRID  
PORTO | RIYADH | SALAMANCA | SEVILHA | VILA REAL

PT (+351) 218 205 610  
comercial@arquiconsult.com

ES (+34) 633 907 561  
comercial.spain@arquiconsult.com

AO (+244) 939 954 360  
comercial@arquiconsult.com

KSA (+966) 50 763 4302  
comercial@arquiconsult.com



[www.arquiconsult.com](http://www.arquiconsult.com)

Cofinanciado por:

COMPETE  
2020

PORTUGAL  
2020



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

Microsoft  
Dynamics 365