

CASO DE ÉXITO

Microsoft
Solutions Partner
Business Applications

Microsoft
Solutions Partner
Data & AI
Azure

Microsoft
Solutions Partner
Digital & App Innovations
Azure

Microsoft
Dynamics 365



TECLENAJUNCOR

TECLENAJUNCOR surge de la unión de dos empresas históricas en los campos de automatización y transmisión: TECLENA y JUNCOR. Con equipos técnicos altamente especializados, con amplia experiencia y una gama única de productos en Portugal, la misión de TECLENAJUNCOR es agregar valor a la industria, desarrollando y proporcionando soluciones técnicas diferenciadas e innovadoras para hacerla más competitiva, eficiente y sostenible.

La fusión de las dos compañías se llevó a cabo en 2022, el año pasado, con el objetivo de ampliar las capacidades y el portafolio de productos, y presentarse al mercado con una valencia única en Portugal.

Como resultado del crecimiento logrado en los últimos años, en esta área de negocio muy específica y especializada, la compañía decidió también evolucionar internamente, respecto a la integración de nuevas soluciones y herramientas tecnológicas.

La opción recayó en la solución Microsoft Dynamics 365 Business Central, "porque es un ERP que permite la integración nativa con otras herramientas de Microsoft y también por su calidad tecnológica", dijo Tiago Neves Paixão, administrador de la compañía.

La necesidad de cambio surgió de "un ambicioso proyecto para aumentar la sofisticación digital de la empresa y mejorar los procesos en diferentes áreas de la organización. Queríamos evolucionar como

“ Esperamos que nos ayude a crecer y desarrollar nuestro potencial y que pueda brindar soluciones innovadoras a nuestros desafíos presentes y futuros ”

*Tiago Neves Paixão
Administrador*

empresa y poder ofrecer un mejor servicio a todos nuestros clientes, y creemos que esto solo será posible a través de un fuerte compromiso con toda nuestra plataforma digital", afirmó el administrador.

Las expectativas son altas, no solo porque la compañía también ha decidido avanzar con Dynamics 365 Customer Engagement, específicamente con el módulo de Ventas. Tiago Neves Paixão espera que con esta nueva solución se logre una "mejora en la calidad del servicio proporcionado a nuestros clientes, junto con un aumento en la productividad de nuestros empleados. Centrando a nuestros empleados en tareas menos repetitivas y administrativas para que también podamos mejorar su desarrollo profesional".

La asociación con Arquiconsult está dando sus primeros pasos, sin embargo, los responsables están bastante satisfechos con el equipo líder del proyecto. TECLENAJUNCOR es, al igual que Arquiconsult, una empresa innovadora y versátil con una visión de negocios muy enfocada en brindar tecnología y nuevas herramientas a los clientes. Con equipos especializados y un excelente know-how, son empresas líderes en los mercados en los que operan.

Dado este paralelismo, TECLENAJUNCOR ve en Arquiconsult un socio que "esperamos que nos ayude a crecer y desarrollar nuestro potencial y que pueda brindar soluciones innovadoras a nuestros desafíos presentes y futuros", concluyó.

“ Queríamos evolucionar como empresa y poder ofrecer un mejor servicio a todos nuestros clientes ”

*Tiago Neves Paixão
Administrador*

Customer Engagement

Vaya más allá de la automatización de la fuerza de ventas con Dynamics 365 para comprender mejor las necesidades del mercado, personalizar su oferta y construir relaciones duraderas con sus clientes.

Dynamics 365 unifica las capacidades de CRM y ERP con aplicaciones específicas que lo ayudan a administrar eficazmente su negocio y permiten que su organización se transforme, para responder mejor a las necesidades de los clientes y capturar nuevas oportunidades.

VENTAJAS DE DYNAMICS 365

- FACILITADOR DEL CRECIMIENTO
- ENFOCAR
- RENTABILIDAD
- VISIÓN 360°
- INFORMACIÓN RELEVANTE
- CERCANÍA AL CLIENTE
- PROCESO DE VENTA AUTOMATIZADO
- RENDIMIENTO DE LAS VENTAS

SALES

Vaya más allá de la automatización de la fuerza de ventas con una solución que le permite comprender mejor las necesidades de sus clientes, interactuar de manera más eficiente y ganar más negocios.

Dynamics 365 Sales le permite:

- Tener visibilidad completa de sus oportunidades, comunicaciones y recursos y acceder a datos estadísticos;
- Tener información y contenido auxiliar en una plataforma común, compartida por todos los miembros de su equipo;
- Monitorear y verificar los resultados de su trabajo en tiempo real;
- Aproveche las redes sociales en el proceso de ventas al compartir información relevante para su audiencia;
- Trabajar con aplicaciones que brindan información, tareas y resultados en cualquier momento y en cualquier lugar;
- Impulse la venta cruzada y aumente sus ventas utilizando datos de Power BI.



Más sobre
Customer Engagement

Sales

Marketing

Customer Service

Project Service Automation

Field Service

SOBRE ARQUICONSULT

Arquiconsult es una empresa de consultoría en sistemas de información, basada en tecnologías Microsoft Dynamics 365, con oficinas en Barcelona, Bilbao, Lisboa, Luanda, Madrid, Oporto, Riyadh, Salamanca, Sevilla y Vila Real.

Formado por un experimentado equipo de consultores, habiendo ya implementado algunas de las más complejas Soluciones Empresariales de Microsoft Dynamics y es frecuentemente referenciado a clientes internacionales para sus implementaciones en nuestro país.

Arquiconsult está en constante innovación en su oferta y dispone de varios verticales, para varios sectores de actividad, que aportan valor a Microsoft Dynamics 365.



OFICINAS

BARCELONA | BILBAO | LISBOA | LUANDA | MADRID
OPORTO | RIYADH | SALAMANCA | SEVILLA 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
commercial@arquiconsult.com



www.arquiconsult.com/es

Cofinanciado por:

