



## L'INTEGRAZIONE PROFESSIONALE AL CRM **DYNAMICS 365 SALES**

### Fai **evolvere** il tuo CRM

La software house interna ha creato il modulo Pipeline Sales Pivot, un tool per migliorare l'utilizzo del CRM più avanzato al mondo: Microsoft Dynamics 365 Sales Professional.

### Scopri **Pipeline Sales Pivot**

Pipeline Sales Pivot è un plugin sviluppato da Pipeline, che permette di creare un livello di dati intermedio tra qualsiasi gestionale aziendale e il CRM Microsoft Dynamics 365 Sales Professional. La chiave è l'utilizzo di un insieme di tabelle indipendenti dal Dataverse, che facilitano il dialogo con soluzioni software non Microsoft. Un piccolo plugin che diviene di importanza strategica.

Il collegamento tra gestionale e CRM è fondamentale per avere report in tempo reale senza operazioni manuali. Incasellando i dati al fine di ottenere subito la visualizzazione e la misurazione degli indicatori principali. Se in azienda c'è un gestionale Zucchetti, ESA software o di altri produttori, da oggi è possibile sfruttarne appieno le caratteristiche anche sul versante CRM e Marketing.



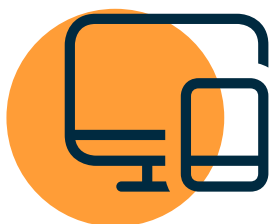
## Il **plugin** di cui la tua azienda ha bisogno

Oltre a consentire il collegamento tra gestionale e CRM, il plugin Pipeline Sales Pivot presenta una serie di funzionalità che completano l'operatività da desktop di Microsoft Dynamics 365 Sales Professional. Un piccolo componente in grado di migliorare la gestione e la memorizzazione dei documenti di offerta, il collegamento con la telefonia VoIP e le tabelle con automatismi di pianificazione delle azioni.



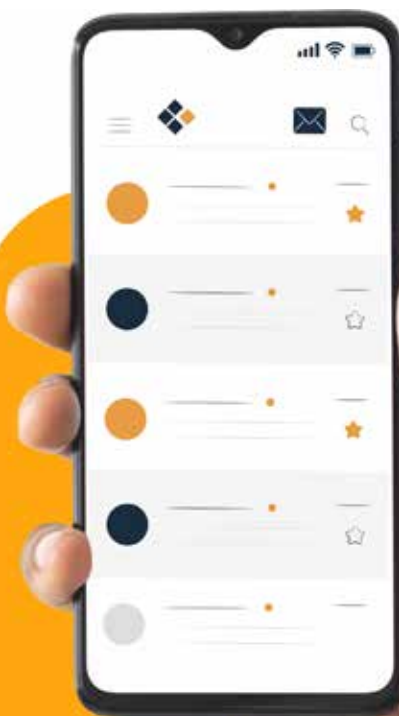
## Un alleato **indispensabile**

Se consideriamo Microsoft Dynamics 365 Sales Professional l'elemento chiave dell'innovazione di processo in azienda, Pipeline Sales Pivot diventa un alleato indispensabile per collegare i dati, superare i silos e ottenere report in tempo reale completi. Una visione moderna, ispirata al concetto di digital transformation dal trattamento delle opportunità fino al post-vendita.



## Gestione da **Desktop e Mobile**

Ogni commerciale avrà tutte le funzioni mobile di Dynamics 365 Sales Professional accessibili da smartphone e tablet. Una volta tornato in sede però, con Pipeline Sales Pivot potrà svolgere più funzioni dalla propria scrivania grazie all'interfaccia MDI (Multiple Document Interface) e la capacità di consultare i documenti di offerta presi dall'archiviazione su Sharepoint.



CONTATTACI PER  
MAGGIORI INFORMAZIONI

**02 6074791**

[www.pipeline.it](http://www.pipeline.it)