

Sage2Salesforce Connector

Lit, écrit et synchronise Sage et Salesforce

Pour Qui

L'administration de vente utilise l'ERP Sage.
L'équipe commerciale utilise Salesforce.

A quoi ça sert ?

Supprimer la double saisie entre Sage et Salesforce. Avoir l'information partout, à jour, de façon simple dans l'outil le plus efficace pour chacun.

Fonctions principales

Création automatique des comptes Salesforce dans Sage et inversement.

Remonté des opportunités de Salesforce vers Sage.

Processus de workflow avant écriture des informations issues de Salesforce dans Sage.

Accès aux bons de livraisons, factures et encours client issues de Sage dans le compte Salesforce.

Prise de commandes depuis Salesforce et Salesforce 1 directement dans Sage.

Contacts, comptes, devis, commande, bon de livraison, stock, encours client, gestion des assets, statut de commande...

“ Voir les stocks en temps réel directement depuis Salesforce et éviter les doubles saisies. L'intégration du connecteur Sage2Salesforce d'ITBRM nous fait gagner un temps précieux.

3 types de connexion

Mode batch

Exemple : Permet un import initial des comptes Sage dans Salesforce.

Temps réel

Exemple : Accès sur smartphone en temps réel à la base Sage depuis Salesforce1 de l'état des stocks pendant une visite client.

Synchronisation

Exemple : Le commercial qui signe un nouveau client, transfère en un clic les informations du compte Salesforce vers Sage. Avec la validation, ou pas, de l'administration des ventes. Toute mise à jour sera répercutée dans les deux environnements.

Prérequis

Sage 100, Sage X3
Requière les Objets Métiers
Salesforce Enterprise Edition
Plateforme Force.com

Ils utilisent Sage2Salesforce...

ACIES
CONSULTING GROUP

AÉDES

groupe
DupliPrint

exaprobe QuesCom



Les **comptes** sont **synchronisés** entre Salesforce et Sage.

Vue au niveau du compte Salesforce la liste des **pièces disponibles** dans Sage.

Les **opportunités** sont synchronisées entre Sage et Salesforce, soit de façon **systématique** soit au **cas par cas**. Par exemple lorsqu'une opportunité est gagnée dans Salesforce on l'exporte dans Sage.

Devis : Accepté N° DE00053 CARAT Carat S.a.r.l.

Client: Numéro CARAT, Date: 160814, N° document: N° pièce DE00053, Référence: Chateau Bleu

Référen...	Désignation	P.U. HT	Quantité	Qté colisée	Conditio...	Remise	P.U. net	Montant
SVMATGR...	Appareil de gravure	3 916,00	1,00	1,00	Unité		3 916,00	3 916
SVMATEST	Appareil de tests des mont...	31 152,00	1,00	1,00	Unité		31 152,00	31 152
BAAR01	Bague Argent	372,00	1,00	1,00	Pièce		372,00	372

Actions: Poids net 4104.23, Poids brut 4565, Total HT 35 440,00

Liste des documents de SAGE ENTREPRISE

Pièce	Date	Montant HT	Article	Désignation	Prix unitaire	Quantité	Montant HT	BC	BL
DE00053	16/08/2014	35440.00	SVMATGRAV	Appareil de gravure	3916.00	1.00	3916.00		
DE00054	16/08/2014	14872.00	SVMATEST	Appareil de tests des montres	31152.00	1.00	31152.00		
PL00006	15/08/2014	97372.00	BAAR01	Bague Argent	372.00	1.00	372.00		
DE00049	27/07/2014	1116.00							
DE00050	27/07/2014	9752.00							
DE00021	03/06/2014	0							
DE00017	18/10/2013	0							
DE00019	18/10/2013	1488.00							

Contacts: Mathias LESAGE, Adresse e-mail: lesage@itbrm.com

Opportunités: Chateau Bleu (Gagnée, 35 440,00 €), livres vert (Gagnée, 14 872,00 €), Opera (Gagnée, 97 372,00 €), Opera2 (Gagnée, 19/11/2014), Demo (Gagnée, 1 116,00 €)

Accès depuis Salesforce en **lecture directe** sur la base Sage. Ici le détail d'un devis issue de Sage.

