

Caso de éxito:

INFORAMA SAGE 50 & SAGE SALES MANAGEMENT

“Veníamos de utilizar Eurowin como software de gestión empresarial. Con Sage 50 tenemos una solución mucho más funcional y sencilla de usar.”

Raúl García,
CEO de Inforama Cybersolutions





CLAVES DEL PROYECTO

01

Situación inicial

Buscaban un **partner que les ofreciera un buen servicio de soporte** y una solución con la que integrar las áreas clave del negocio.

02

Solución implantada

Se decidió implantar el **ERP Sage 50**, el **CRM Sage Sales Management** y el **módulo de Comunicación Bancaria**.

03

Beneficios para Inforama

Aumento de la **productividad, agilidad** en la comunicación entre departamentos y un **soporte técnico integral**.



Sector tecnológico

Estructura compacta



¿QUIÉN ES INFORAMA?

Con **más de 30 años de experiencia en el sector tecnológico**, Inforama Cybersolutions es una empresa **especializada en servicios informáticos**, entre los que se incluyen ciberseguridad, mantenimientos, hostings, dominios y sitios web.

La compañía se caracteriza por ofrecer una **atención muy próxima a sus clientes** y por mantener una fuerte orientación al servicio. Por esa razón, actualmente cuenta con una sólida cartera de clientes conformada por unos **70 clientes activos**, los cuales les han permitido mantener un **volumen de negocio que oscila entre los 300.000 y 400.000 euros anuales**.

Al contar con **3 empleados**, su estructura compacta les obliga a maximizar la eficiencia en todos sus procesos internos para garantizar un servicio de alta calidad. Por ello, **disponer de herramientas que permitan gestionar la operativa diaria de forma ágil resultaba fundamental para Inforama Cybersolutions**.

“En Opentix buscábamos un partner que nos ofreciera un soporte integral y la confianza de contar con un buen servicio.”

Raúl García, CEO de Inforama Cybersolutions



Soporte integral

Integración procesos



SITUACIÓN INICIAL

El objetivo principal de Inforama Cybersolutions era **contar con un partner tecnológico capaz de ofrecer un soporte integral, cercano y fiable**, alineado con los estándares de servicio que la propia compañía ofrece a sus clientes. Más allá del soporte técnico del software, lo que la empresa buscaba era una **relación a largo plazo basada en el acompañamiento y en la seguridad de contar con un equipo experto cuando lo necesitara**.

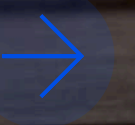
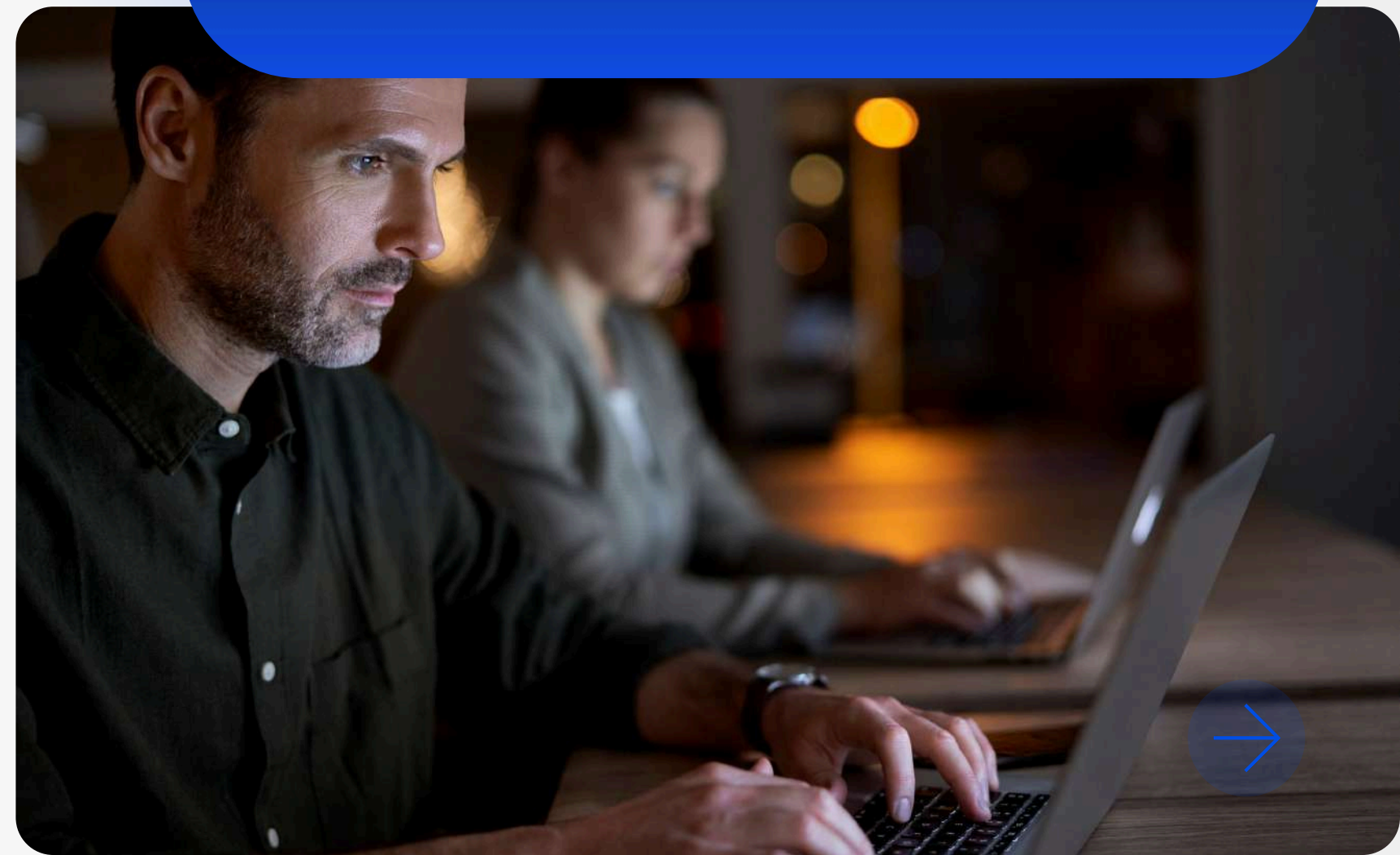
Otra de sus necesidades era tener la capacidad de **integrar la gestión de compras, ventas, almacén, servicios a clientes, tesorería y contabilidad en una sola plataforma**. Pero, además, para garantizar una circulación eficiente de la información, resultaba fundamental conectar la gestión técnica con el área administrativa y comercial.

“La sencillez de uso fue uno de los aspectos clave para elegir la nueva solución. Porque **nuestro objetivo no era únicamente de disponer más funcionalidades, sino conseguir que la gestión diaria resultara más rápida e intuitiva**”, explica Raúl García, CEO de Inforama Cybersolutions.

Al tratarse de una organización con recursos limitados, cualquier mejora en la productividad tendría un impacto directo sobre la capacidad de atender más clientes sin incrementar la estructura interna. Por este motivo, **la integración tecnológica pasó a ser una prioridad estratégica**.

“Necesitábamos una herramienta con la que gestionar compras, ventas, gestión de almacén, tesorería y contabilidad.”

Raúl García, CEO de Inforama Cybersolutions





ERP + CRM



Centralización

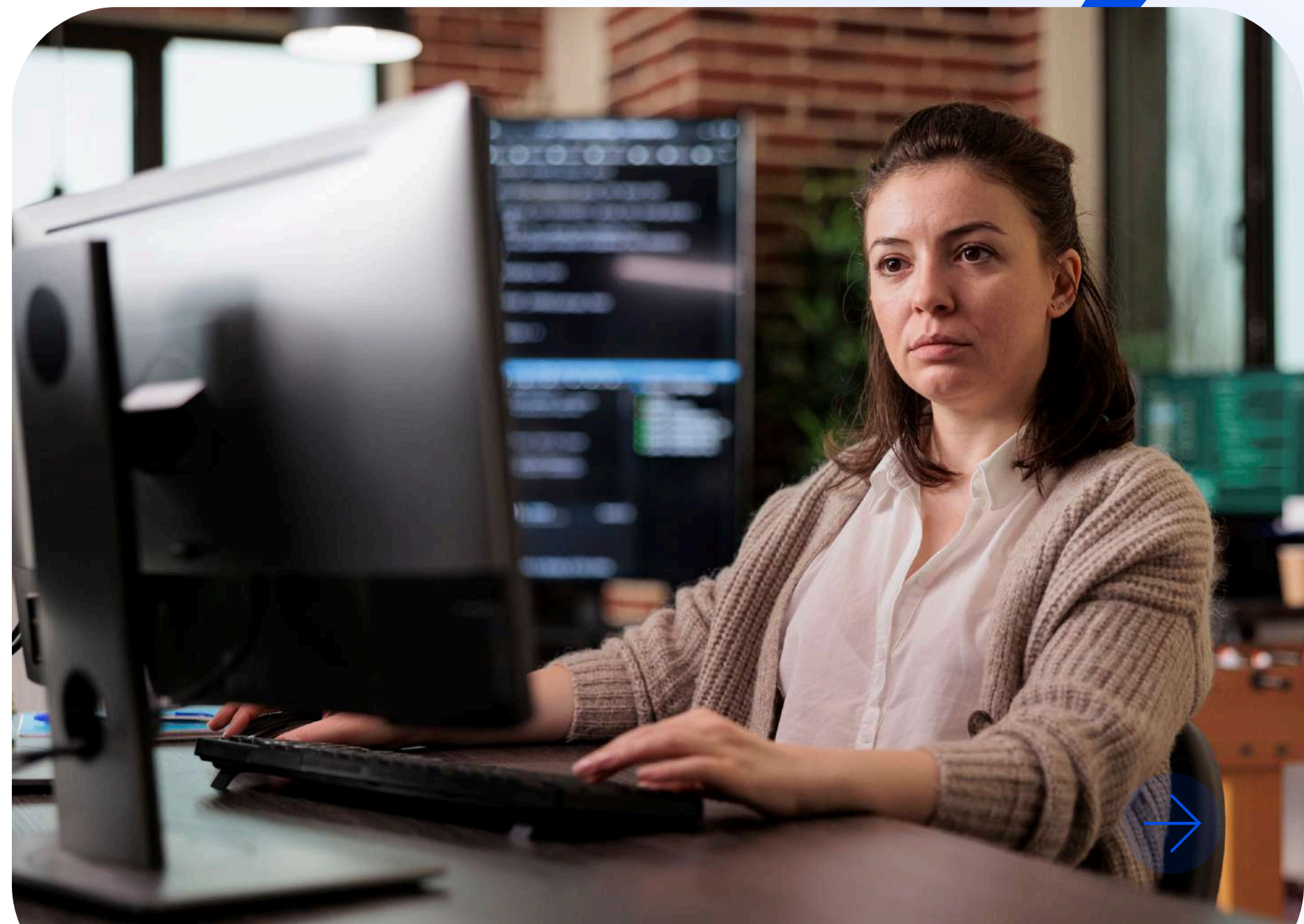


SAGE 50 Y SAGE SALES MANAGEMENT

Para responder a los retos de Informa Cybersolutions, el equipo de Opentix empezó con la **implantación del ERP Sage 50 como núcleo de gestión empresarial**. Esta solución permitió centralizar en una única plataforma los procesos relacionados con contabilidad, facturación, compras, ventas, gestión de clientes y control financiero.

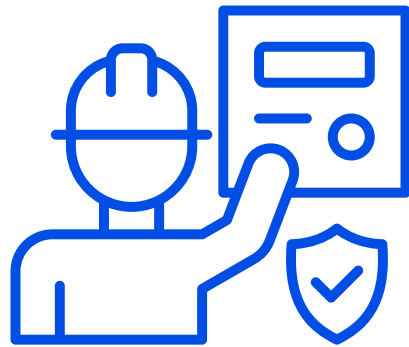
Junto con Sage 50 se implantó el **CRM Sage Sales Management**, que se integró directamente con el ERP para optimizar la gestión comercial y el seguimiento de clientes. De esta forma, podrían concentrar toda la información comercial en un mismo entorno, **facilitando el acceso al historial de clientes, mejorando la gestión de las oportunidades de negocio y obteniendo una visión mucho más completa de cada cliente**.

Otro punto clave del proyecto fue la implantación del **módulo de Comunicación Bancaria de Sage 50**, una funcionalidad añadida con la que descargar automáticamente los extractos bancarios y agilizar los procesos de conciliación financiera.

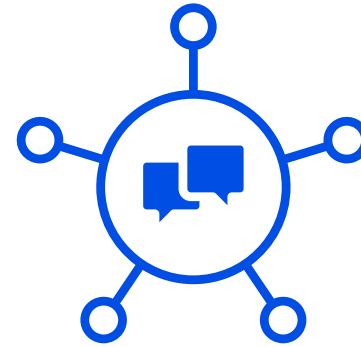




BENEFICIOS DEL PROYECTO



Soporte
técnico
integral



Flujo de
información
más ágil



Más
productividad





Ahorro de tiempo



Fluidez informativa

BENEFICIOS PARA INFORAMA

La implantación de Sage 50 ha permitido a Inforama Cybersolutions **simplificar de forma significativa la gestión diaria del negocio**. Tras trabajar anteriormente con **Eurowin**, la compañía encontró en **Sage 50 una solución más funcional y sencilla de utilizar, capaz de adaptarse mejor a sus necesidades operativas**.

“Ahora, dedicando prácticamente 30 minutos al día como máximo, y no todos, la contabilidad, los pagos, los cobros y la facturación están totalmente al día, lo que nos hace ser muy ágiles en el flujo de información entre departamentos y, sobre todo, de cara al cliente, que es lo que más nos importa”, detalla el CEO de la empresa de servicios de informática.

También han identificado un **aumento notable de la productividad**. En Inforama Cybersolutions no disponen de un departamento específico de administración o contabilidad, por lo que estas tareas recaen directamente sobre la dirección de la empresa. Pero gracias a las soluciones implantadas, **se han reducido considerablemente las horas dedicadas a tareas administrativas**.

La satisfacción general con el proyecto y el acompañamiento recibido es otro de los resultados más destacados. **“El equipo de Opentix nos lo ha puesto muy fácil a la hora de trabajar con ellos. Sus respuestas ha sido rápidas, sin ambigüedades y, con el soporte técnico integral, tenemos todo lo que necesitamos”**, concluye Raúl García.



“Con Sage 50 dedicamos, como máximo, 30 minutos al día a tareas relacionadas con la gestión administrativa, y no todos los días”

**Raúl García, CEO de Inforama
Cybersolutions**





Sage Business Partner
Platinum

 marketing@opentix.es

 www.opentix.es

 [673 037 415](tel:673037415)