

Proceso de Administración de Ventas

Guía de Usuario – Junio 2023



ÍNDICE

01. OmniCanal

- 01.a** OmniCanal para Lightning Experience
- 01.b** Usar OmniCanal

02. Candidatos

- 02.a** Nociones generales del objeto
- 02.b** Detalles de un Candidato

03. Cuentas personales

- 03.a** Nociones generales del objeto

04. Oportunidades

- 04.a** Nociones generales del objeto

05. Pedidos

- 05.a** Nociones generales del objeto

06. Caso de uso

- 06.a** Administración de Ventas

01. OmniCanal

01.a OmniCanal para Lightning Experience

02.b Usar OmniCanal



01.a OmniCanal para Lightning Experience

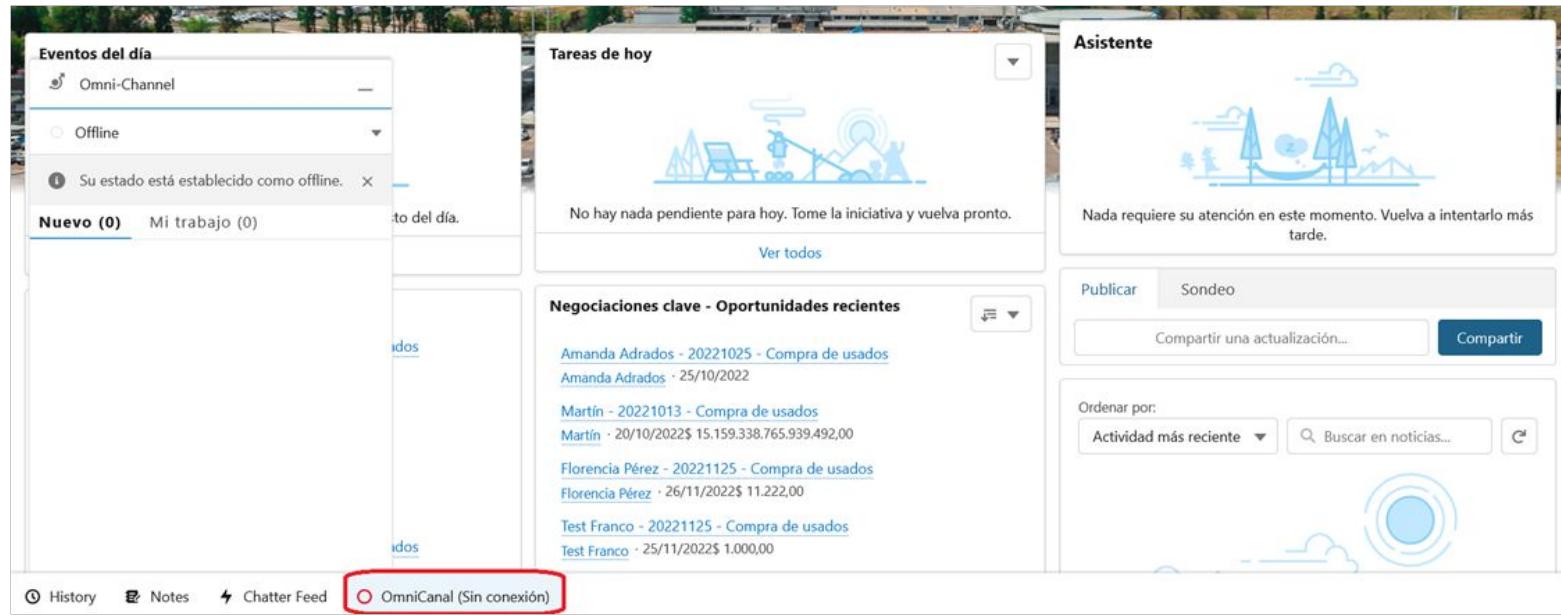
OmniCanal es un enrutador de trabajo que permite a las empresas distribuir y asignar tareas a los agentes de atención al cliente de manera más eficiente.

Con OmniCanal, las empresas pueden establecer reglas para enrutar los trabajos a los agentes adecuados en función de factores como el proceso, la ubicación geográfica, el tipo de problema o la experiencia del agente. De esta manera, las empresas pueden asegurarse de que cada trabajo se atienda de manera eficiente y que los clientes reciban un servicio de alta calidad.

OmniCanal es especialmente útil para las empresas que tienen un gran volumen de trabajos y necesitan distribuir eficientemente esos trabajos entre un equipo de agentes.

01.b Usar OmniCanal

Comenzar a usar OmniCanal es sencillo. Para ello es necesario dar clic a la opción “OmniCanal” desde la barra de utilidades:

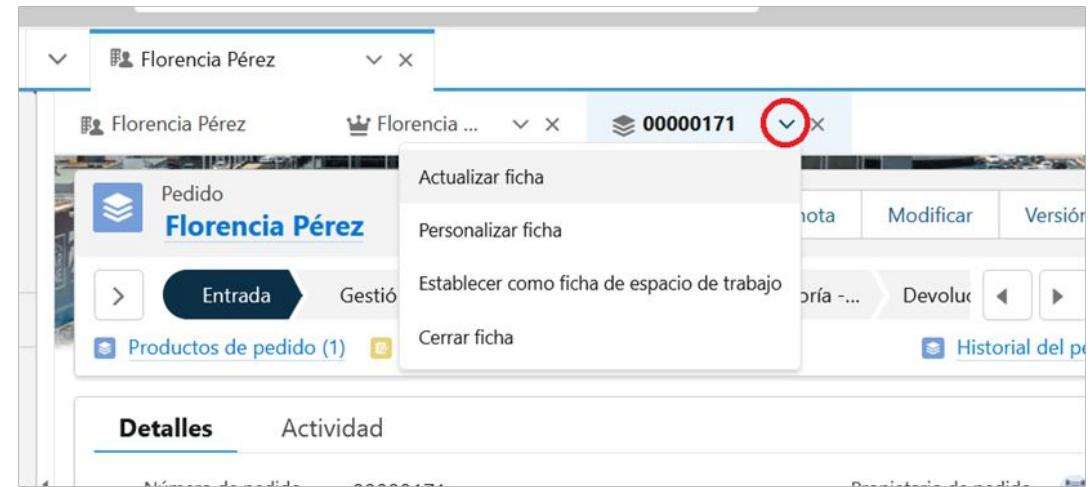
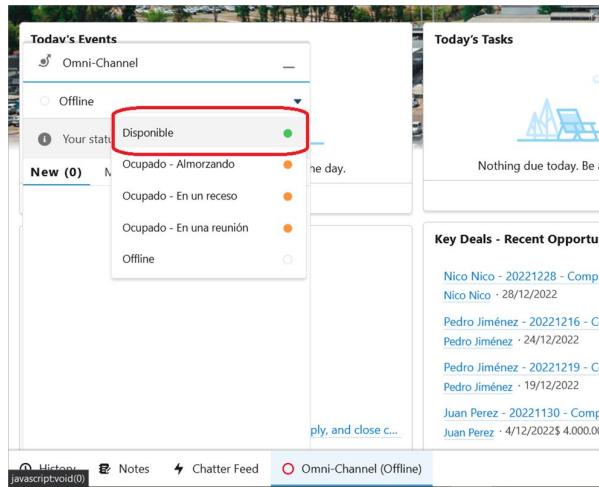


The screenshot shows the Sales Cloud interface with the following elements:

- Events of the day:** Shows "Omni-Channel" is selected, "Offline" is chosen, and a message: "Su estado está establecido como offline." (Your status is set to offline).
- Tasks of the day:** Displays a message: "No hay nada pendiente para hoy. Tome la iniciativa y vuelva pronto." (There is nothing pending for today. Take the initiative and come back soon.) with a "Ver todos" (View all) button.
- Asistente:** Displays a message: "Nada requiere su atención en este momento. Vuelva a intentarlo más tarde." (Nothing requires your attention at this moment. Try again later.) with buttons for "Publicar" (Publish) and "Sondeo" (Survey), and a "Compartir" (Share) button.
- Negociaciones clave - Oportunidades recientes:** Lists recent opportunities:
 - Amanda Adrados - 20221025 - Compra de usados (Amanda Adrados - 20221025 - Purchase of used)
 - Amanda Adrados - 25/10/2022
 - Martín - 20221013 - Compra de usados (Martín - 20/10/2022 \$ 15,159.338.765.939.492,00)
 - Florencia Pérez - 20221125 - Compra de usados (Florencia Pérez - 26/11/2022 \$ 11.222,00)
 - Test Franco - 20221125 - Compra de usados (Test Franco - 25/11/2022 \$ 1.000,00)
- Bottom navigation bar:** Includes "History", "Notes", "Chatter Feed", and "OmniCanal (Sin conexión)" (OmniCanal (Not connected)), with the "OmniCanal" item highlighted by a red box.

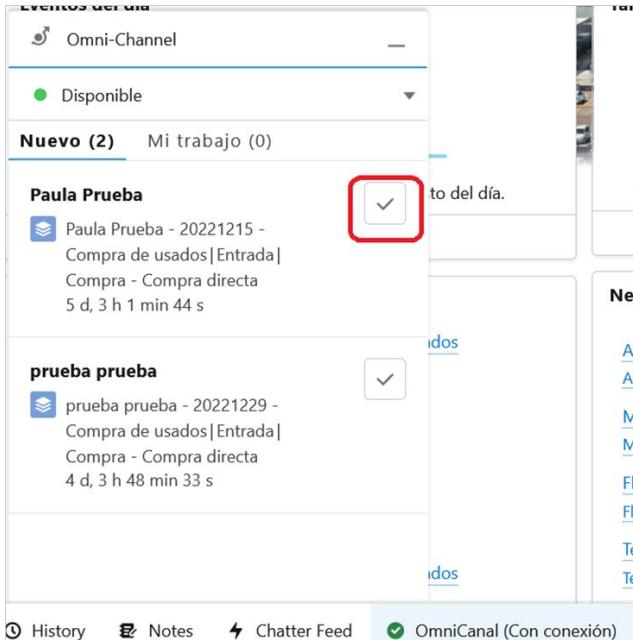
01.b Usar OmniCanal

Y luego poner nuestro estado como **Disponible**:



01.b Usar OmniCanal

Una vez realizado, comenzarán a llegar Candidatos o Pedidos (según el perfil que tengamos configurado) que se encuentran disponibles para tomar:



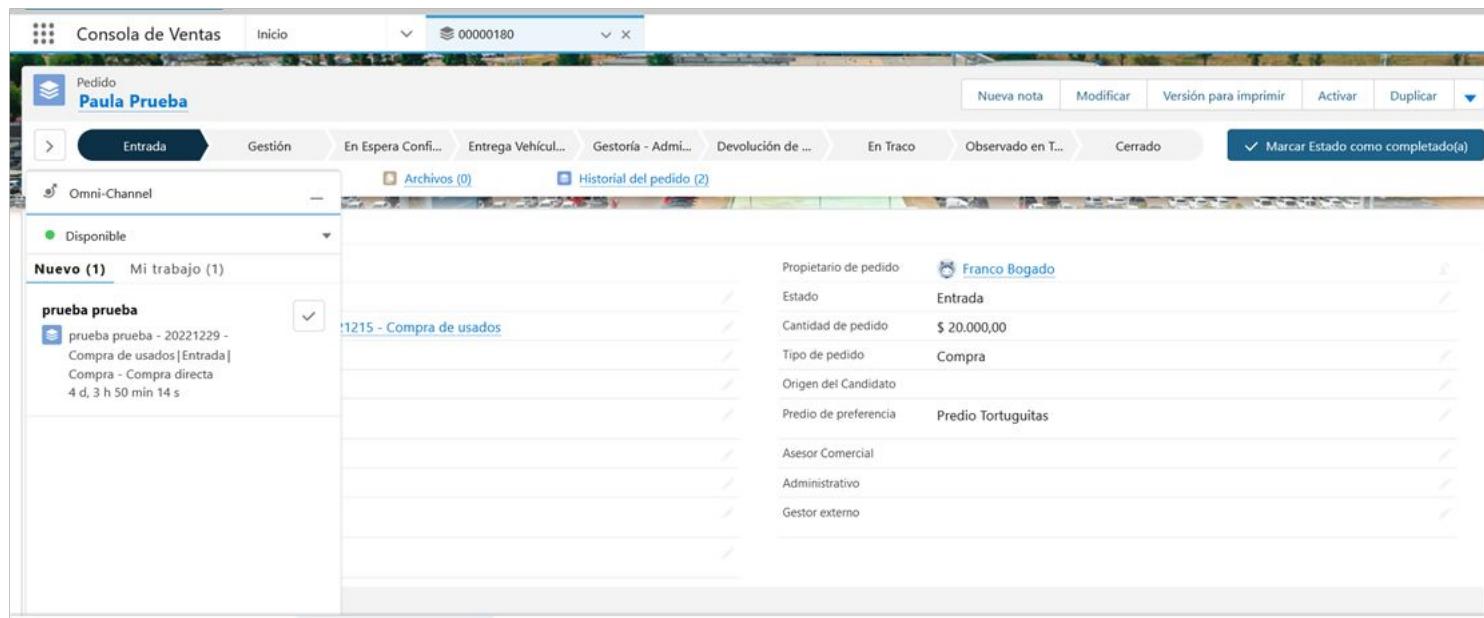
The screenshot shows the Sales Cloud interface with the following details:

- Omni-Channel** is selected in the top navigation.
- Disponible** is selected in the filter dropdown.
- Nuevo (2) Mi trabajo (0)** is displayed.
- Paula Prueba** is the first task listed, with a checkmark icon in a red box next to it. The task details are:
 - Paula Prueba - 20221215 -
 - Compra de usados|Entrada|
 - Compra - Compra directa
 - 5 d, 3 h 1 min 44 s
- prueba prueba** is the second task listed, with a checkmark icon next to it. The task details are:
 - prueba prueba - 20221229 -
 - Compra de usados|Entrada|
 - Compra - Compra directa
 - 4 d, 3 h 48 min 33 s

At the bottom, there are navigation links: History, Notes, Chatter Feed, and OmniCanal (Con conexión).

01.b Usar OmniCanal

Una vez que hayamos tomado el registro, ninguna otra persona lo tendrá disponible. A su vez, la acción de tomarlo abrirá una ficha con la pantalla principal del registro:



The screenshot shows the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas', 'Inicio', and a search bar with the number '00000180'. The main content area displays an order detail for 'Paula Prueba'. The order status is 'Entrada' (Entry). The order number is '1215 - Compra de usados'. The 'Omni-Channel' sidebar shows the order is 'Disponible' (Available) and lists 'Nuevo (1)' and 'Mi trabajo (1)' under 'prueba prueba'. The order details table includes the following information:

| | |
|-----------------------|--------------------|
| Propietario de pedido | Franco Bogado |
| Estado | Entrada |
| Cantidad de pedido | \$ 20.000,00 |
| Tipo de pedido | Compra |
| Origen del Candidato | |
| Predio de preferencia | Predio Tortuguitas |
| Asesor Comercial | |
| Administrativo | |
| Gestor externo | |

02. Candidatos

02.a Nociones generales del objeto

02.b Detalles de un Candidato

02.a Nociones generales del objeto

Los candidatos (también llamados “Leads” o “Prospectos”) son personas y/o compañías identificadas como clientes potenciales. En otros términos, en Salesforce, los Leads representan a un **cliente no cualificado** en una fase temprana del proceso de ventas.

Aunque hayan expresado su interés en lo que se le ofrece o en el caso de que la compañía haya determinado que debe ser contactado, lo que los identifica es que necesitan un tratamiento adicional para determinar si es posible convertirlo en una oportunidad.

Este tipo de cliente potencial puede llevar a una oportunidad o acuerdo, o puede que no; simplemente no lo sabe todavía por qué no lo ha cualificado aún.

La cualificación, los criterios que se empleen, determina la conversión o no del Lead.

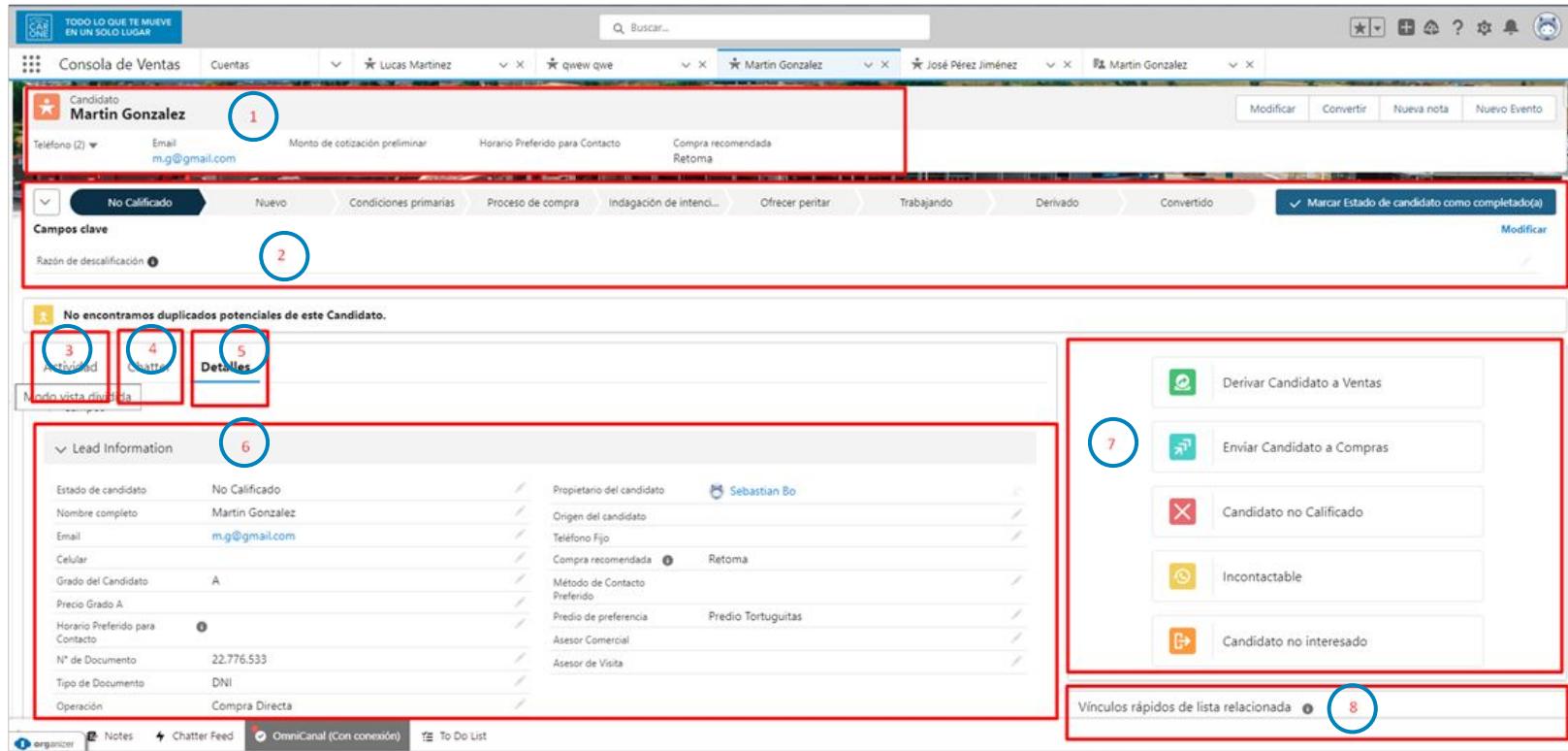
02.b Detalles de un Candidato

En la hoja siguiente se ve el cuadro más grande

Al acceder a un Candidato rápidamente podrá ver:

1. Información básica sobre el Candidato;
2. Su estado;
3. La actividad realizada sobre ese Candidato
4. Acceso a Chatter para poder interactuar acerca del registro;
5. En Detalle podrá ver toda la información presente sobre el registro y agregar la que vaya obteniendo;
6. Toda la información completa del Candidato;
7. Botones de acciones rápidas, permiten derivar el Candidato a compras/ventas entre otras cosas.
8. Los registros relacionados con el Candidato (archivos y notas, etc.), y el historial del mismo.

02.b Detalles de un Candidato



The screenshot shows a CRM interface for managing sales leads. The main window displays a lead record for "Martin Gonzalez". The lead's contact information includes a phone number (2), an email (m.g@gmail.com), and a preliminary quote amount. The lead is currently "No Calificado" (Unqualified). A note indicates that no duplicates were found. Below the lead information, the "Lead Information" section provides detailed data such as the lead's name, phone number, and contact preferences. To the right of the lead information, a sidebar lists several actions: "Derivar Candidato a Ventas" (Derive Candidate to Sales), "Enviar Candidato a Compras" (Send Candidate to Purchasing), "Candidato no Calificado" (Unqualified Candidate), "Incontactable" (Incontactable), and "Candidato no interesado" (Uninterested Candidate). At the bottom right, a section titled "Vínculos rápidos de lista relacionada" (Quick links for related list) is shown, with the number "8" circled in red. The bottom navigation bar includes links for "Notes", "Chatter Feed", "OmniCanal (Con conexión)", and "To Do List".

1. Monto de cotización preliminar

2. Razón de descalificación

3. Actividad

4. Detalles

5. Detalles

6. Lead Information

7. Vínculos rápidos de lista relacionada

8. Vínculos rápidos de lista relacionada

03. Cuentas personales

03.a Nociones generales del objeto

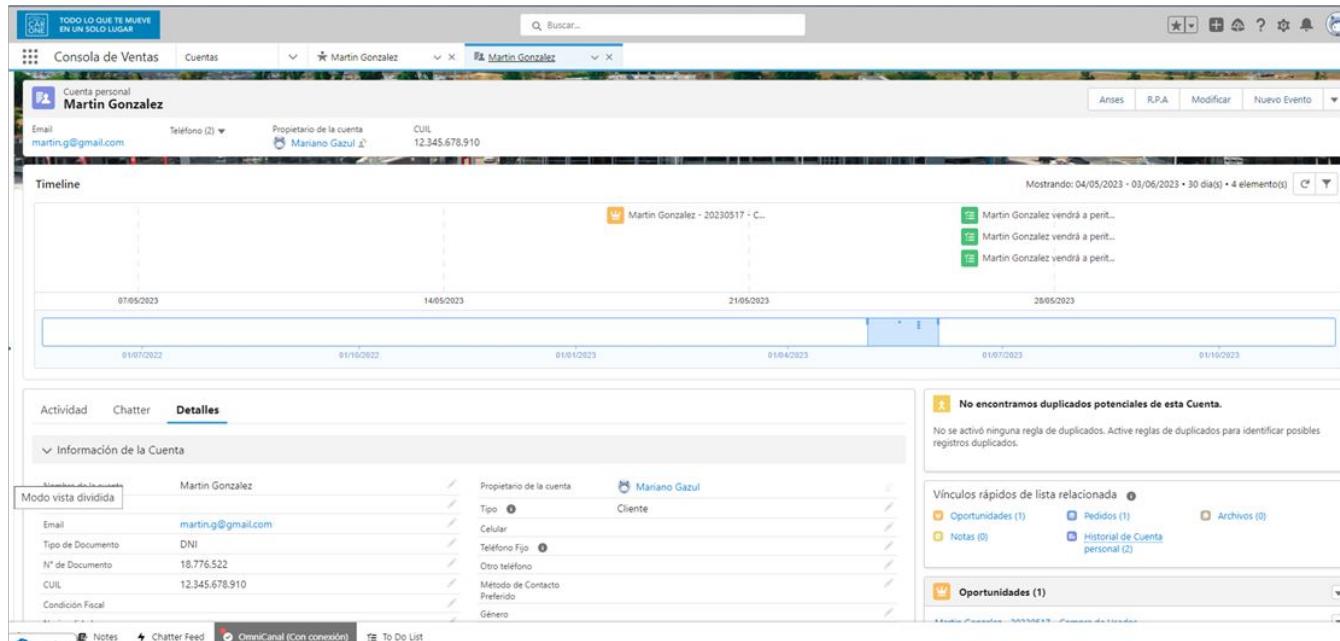
03.a Nociones generales del objeto

Las cuentas personales almacenan información de una **persona física**. Así, por ejemplo, a un DNI le debe corresponder una cuenta personal.

Como tales, las cuentas personales guardarán información que es relativamente independiente de los procesos de ventas, que no suele variar tan seguidamente como aquella que es propia de una venta (por ejemplo: Estado Civil, Tipo de Documento, CUIL, etc.).

Las cuentas pueden ser creadas como resultado de la conversión de un Candidato (de cliente potencial a cliente de la compañía) o de manera independiente.

03.a Nociones generales del objeto



Detalles

Información de la Cuenta

| Nombre de la cuenta | Martin Gonzalez |
|---------------------|--------------------|
| Modo vista dividida | |
| Email | martin.g@gmail.com |
| Tipo de Documento | DNI |
| Nº de Documento | 18.776.522 |
| CUIL | 12.345.678.910 |
| Condición Fiscal | |

Propietario de la cuenta: Mariano Gazul

Vínculos rápidos de lista relacionada:

- Oportunidades (1)
- Pedidos (1)
- Archivos (0)
- Notas (0)
- Historial de Cuenta personal (2)
- Oportunidades (1)

La distribución de la información en cuenta se distribuye de la misma manera que en los registros de Candidatos. La diferencia es que desde la cuenta es posible crear una oportunidad.

04. Oportunidades

04.a Nociones generales del objeto

04.a Nociones generales del objeto

En pocas palabras, una oportunidad es un Candidato cualificado. El objeto oportunidad representa típicamente una negociación en curso. Su propósito principal es almacenar información específica con respecto a cada intento de negociación (ya sea ganada o perdida) a lo largo del tiempo.

En Salesforce, una oportunidad pasa por una serie de etapas vinculadas a los tipos de tareas que se realizan y a la probabilidad de completar la venta.

En el modelo de Salesforce es en una oportunidad donde se agregan los productos que el cliente desea adquirir y donde se generan el presupuesto y la cotización.

Una vez que el cliente acepta el peritaje, una vez que se firmó un acuerdo con él que indica que se proveerá un servicio o un producto, la oportunidad debe ser cerrada como ganada.

04.a Nociones generales del objeto

The screenshot displays the CAR ONE CRM software interface. The main window shows an opportunity record for "Martin Gonzalez - 20230517 - Compra de Usados". The opportunity details include:

- Nombre de la cuenta: Martin González
- Etapa: Calificación
- Valor de Compra: \$ 1.000.000,00
- Valor peritado: \$ 1.364.000,00
- Operación: Compra Directa

The opportunity is in the "Calificación" stage, with the note "Se requiere un análisis" (An analysis is required). The "Orientation hacia el éxito" (Orientation towards success) section contains the following bullet point:

- Intentá recopilar cualquier tipo de información relevante para la compra: cuales serán las fechas de compra y entrega, etc.

The interface includes tabs for Actividad, Chatter, and **Detalles** (Details), with the **Peritajes** (Surveys) tab visible. The **Detalles** tab displays the following information:

- Información de la Oportunidad** (Information about the opportunity):

| | |
|--------------------------|---|
| Predio de preferencia | Predio Tortuguitas |
| Nombre de la oportunidad | Martin Gonzalez - 20230517 - Compra de Usados |
| Nombre de la cuenta | Martin Gonzalez |
| Operación | Compra Directa |
| Fecha deseada de entrega | |
| Peritaje de Asofix Link | https://app.asofix.com/peritador/?integration_access=284074a4-3c4c-4c49-9e51-d536863cc377 |
| Valor de Compra | \$ 1.000.000,00 |
- Propietario de oportunidad** (Owner of opportunity): Mariano Gazul, Asesor Comercial.
- Fecha de cierre** (Closure date): 17/5/2023.
- Etapa** (Stage): Calificación.
- Motivo de Pérdida** (Reason for loss): Preferido.
- Método de Contacto** (Contact method): Patente del usado a entregar.

On the right side, there are sections for "Derivar Gestión" (Derive Management) and "Vínculos rápidos de lista relacionada" (Related list quick links). The "Cotizaciones" (Quotations) section shows one quotation:

- Estado: Aceptado (Accepted)
- Sincronizando: (Synchronizing)
- Precio total: \$ 1.364.000,00

At the bottom, there are navigation links: **organizer**, **Notes**, **Chatter Feed**, **OmniCanal (Con conexión)**, and **To Do List**.

05. Pedidos

05.a Nociones generales del objeto

05.a Nociones generales del objeto

En Salesforce, un pedido representa un acuerdo entre una empresa y un cliente para suministrar productos y servicios con una cantidad, precio y fecha conocidos. Los pedidos están pensados para continuar donde finaliza una Oportunidad ganada.

Un pedido se utiliza para llevar un registro del trabajo que se realiza para un cliente y puede incluir información como el cliente al que se le hizo el pedido, la fecha en que se realizó el pedido, los productos o servicios solicitados y el monto total del pedido. Un pedido también puede incluir información sobre el método de pago y la forma en que se entregarán los productos o servicios.

La diferencia principal entre un pedido y una oportunidad es que un pedido es una solicitud de compra confirmada por parte de un cliente, mientras que una oportunidad es una venta potencial que aún no se ha confirmado. Una oportunidad se convierte en un pedido cuando el cliente confirma la compra y se realiza el pago.

En la implementación de Car One los pedidos servirán para trazar e implementar la gestión administrativa de las compras, la etapa gestoría, entre otros puntos.

05.a Nociones generales del objeto

The screenshot displays the CAR ONE Sales Management System. At the top, there is a header with the CAR ONE logo and the tagline "TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR". The main navigation bar includes links for "Consola de Ventas", "Cuentas", and "Pedidos". A search bar is located at the top right. The main content area shows a customer profile for "Martin Gonzalez" and a purchase order with the number "00000192". The purchase order details are as follows:

| Estado Entrada | Tipo de registro del pedido | Valor de Compra | Valor peritado | Valor cotizado | Propietario de pedido |
|----------------|-----------------------------|-----------------|----------------|-----------------|---|
| Entrada | Compra Directa | \$ 1.000.000,00 | | \$ 1.364.000,00 | Admins Compra de Usados - Tortuguitas |

Below the order details, there is a section titled "Orientación hacia el éxito" with the following bullet points:

- Realizar y completar las tareas creadas.
- Avanzar Pedido a siguiente Estado.

The interface includes a "Modo vista dividida" (Split view mode) with "Detalles" (Details) selected. The details section lists various purchase order attributes:

| Nombre de pedido | 00000192 | Propietario de pedido | Admins Compra de Usados - Tortuguitas |
|--|-----------------|-----------------------|---|
| Nombre de la cuenta | Martin Gonzalez | Estado | Entrada |
| Fecha inicial del pedido | 17/5/2023 | Valor cotizado | \$ 1.364.000,00 |
| Patente | | Tipo de pedido | Compra |
| Fecha de Patentamiento / Transferencia | | Origen del Candidato | |
| Fecha DUV | | Predio de preferencia | Predio Tortuguitas |
| Descripción | | Asesor Comercial | |
| „Diferencias con el informe de dominio? | A definir | Administrativo | |
| Fecha comprometida de entrega de carpeta | | Gestor externo | |
| Valor de Compra | \$ 1.000.000,00 | Patente | |
| Valor peritado | | | |

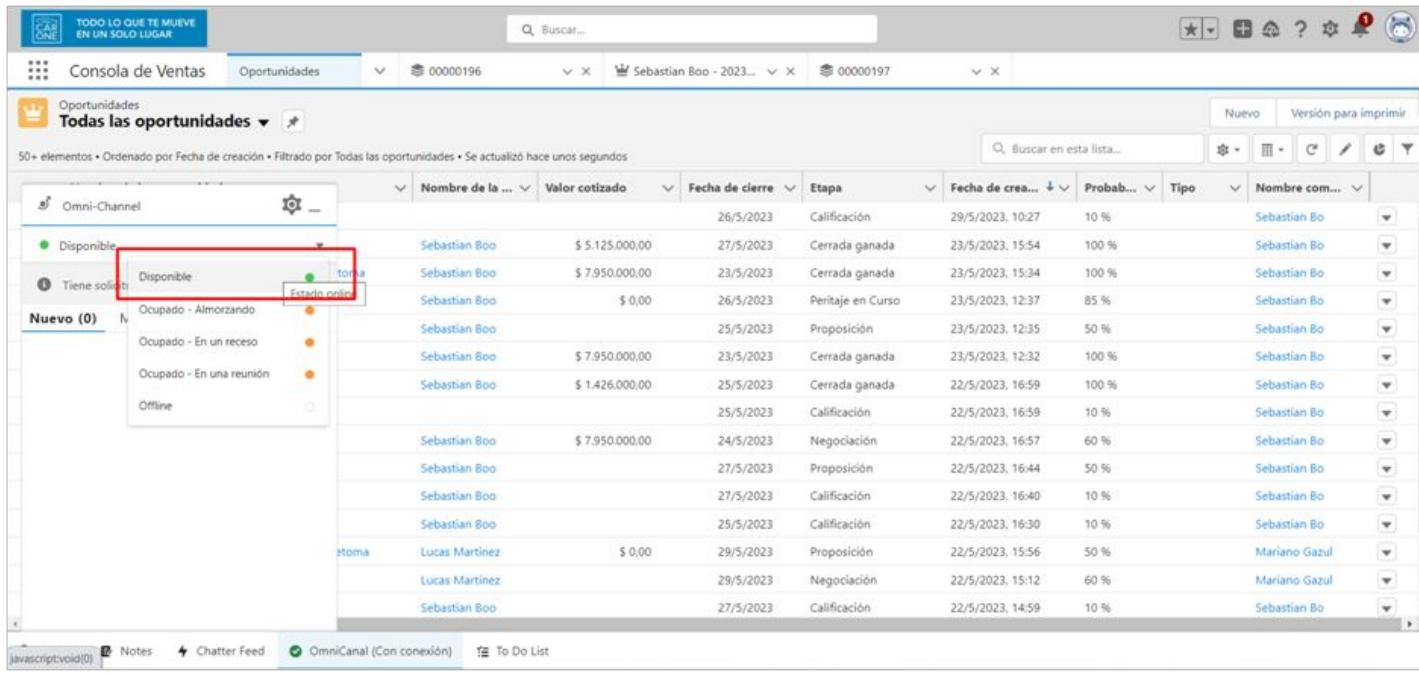
On the right side of the screen, there is a sidebar titled "Vínculos rápidos de lista relacionada" (Quick links for related list) with three sections: "Productos de pedido (1)", "Notas (0)", and "Archivos (0)". The "Productos de pedido" section shows a single item: "Usado" with "Código de producto: 1,00" and "Precio por unidad: \$ 1.364.000,00".

06. Caso de uso

06.a Administración de Ventas

06.a Administración de Ventas

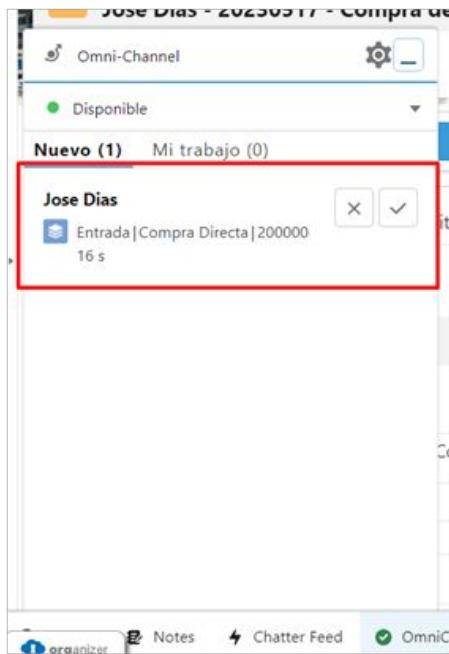
1) Asegurarse de que el Omnicanal esté en estado “Disponible”.



The screenshot shows the CAR ONE Sales Administration interface. The top navigation bar includes the CAR ONE logo, a search bar, and various administrative icons. The main title is "Consola de Ventas" and the sub-section is "Oportunidades". The sidebar on the left displays a list of status filters: "Omni-Channel", "Disponible" (highlighted with a red box), "Tiene solicitud", "Nuevo (0)", and "Ocupado" with sub-options: "Almorzando", "En un receso", "En una reunión", and "Offline". The main content area is a table titled "Todas las oportunidades" showing 50+ elements. The columns are: Nombre de la oportunidad, Valor cotizado, Fecha de cierre, Etapa, Fecha de creación, Probabilidad, Tipo, and Nombre comercial. The data includes entries for Sebastian Boo and Lucas Martinez across various stages like Calificación, Cerrada ganada, and Proposición, with closing dates ranging from 23/5/2023 to 27/5/2023.

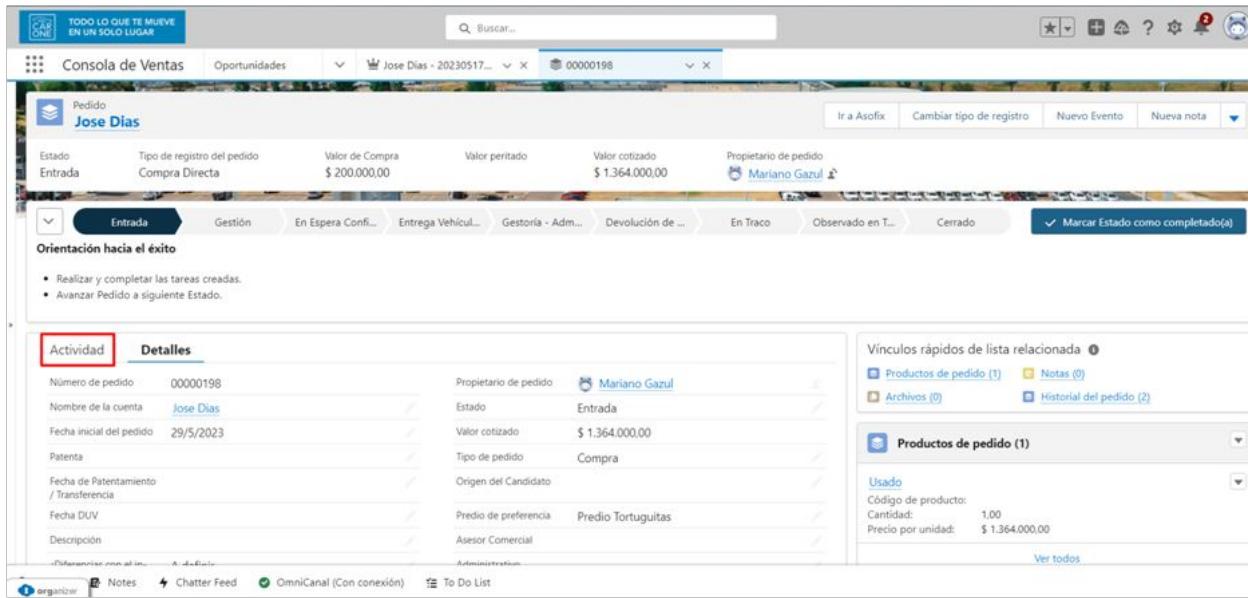
06.a Administración de Ventas

- 2) Hacer clic en el *check* para aceptar el Pedido. Seguidamente se abrirá la página del pedido correspondiente.



06.a Administración de Ventas

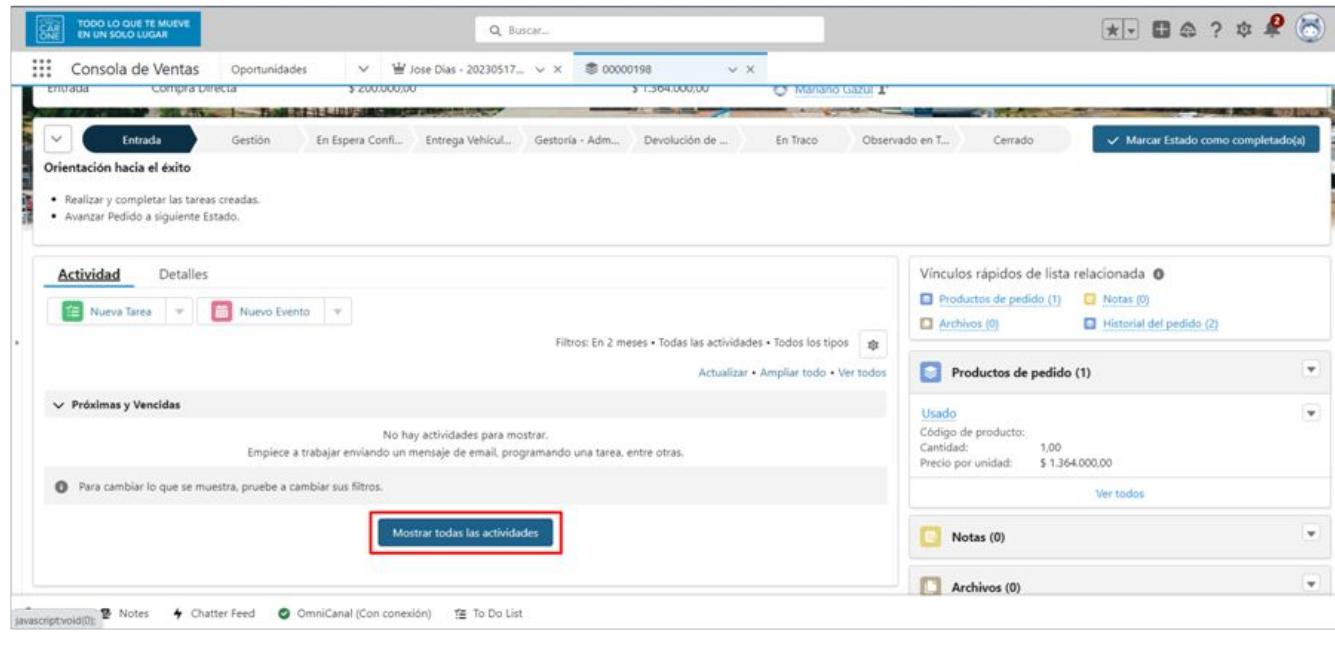
3) Una vez en la interfaz del Pedido se debe hacer clic en las Actividades.



The screenshot shows the CAR ONE Sales Management interface. The top navigation bar includes 'TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR', 'Buscar...', and various system icons. The main title is 'Consola de Ventas' with a sub-title 'Pedido Jose Dias'. The top section displays the order details: Estado Entrada, Tipo de registro del pedido Compra Directa, Valor de Compra \$ 200.000,00, Valor peritado \$ 1.364.000,00, and Propietario de pedido Mariano Gazul. Below this, a navigation bar shows 'Entrada' as the active state. A sidebar on the left lists 'Orientación hacia el éxito' with tasks: 'Realizar y completar las tareas creadas.' and 'Avanzar Pedido a siguiente Estado.' The main content area is divided into 'Actividad' and 'Detalles'. The 'Actividad' tab is selected and highlighted with a red box. The 'Detalles' tab is also present. The 'Actividad' section contains a table with fields: Número de pedido (00000198), Propietario de pedido (Mariano Gazul), Nombre de la cuenta (Jose Dias), Estado (Entrada), Fecha inicial del pedido (29/5/2023), Valor cotizado (\$ 1.364.000,00), Patente, Tipo de pedido (Compra), Fecha de Patentamiento / Transferencia, Origen del Candidato, Predio de preferencia (Predio Tortuguitas), Descripción (Asesor Comercial), and Administración. The 'Detalles' section contains a table with fields: Número de pedido (00000198), Propietario de pedido (Mariano Gazul), Nombre de la cuenta (Jose Dias), Estado (Entrada), Fecha inicial del pedido (29/5/2023), Valor cotizado (\$ 1.364.000,00), Patente, Tipo de pedido (Compra), Fecha de Patentamiento / Transferencia, Origen del Candidato, Predio de preferencia (Predio Tortuguitas), Descripción (Asesor Comercial), and Administración. To the right, there are sections for 'Vínculos rápidos de lista relacionada' (Products of pedido (1), Notas (0), Archivos (0), Historial del pedido (2)), 'Productos de pedido (1)' (with a table showing 1 item), and 'Usado' (with a table showing 1 item). The bottom navigation bar includes 'organizer', 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Con conexión)', 'To Do List', and 'Ver todos'.

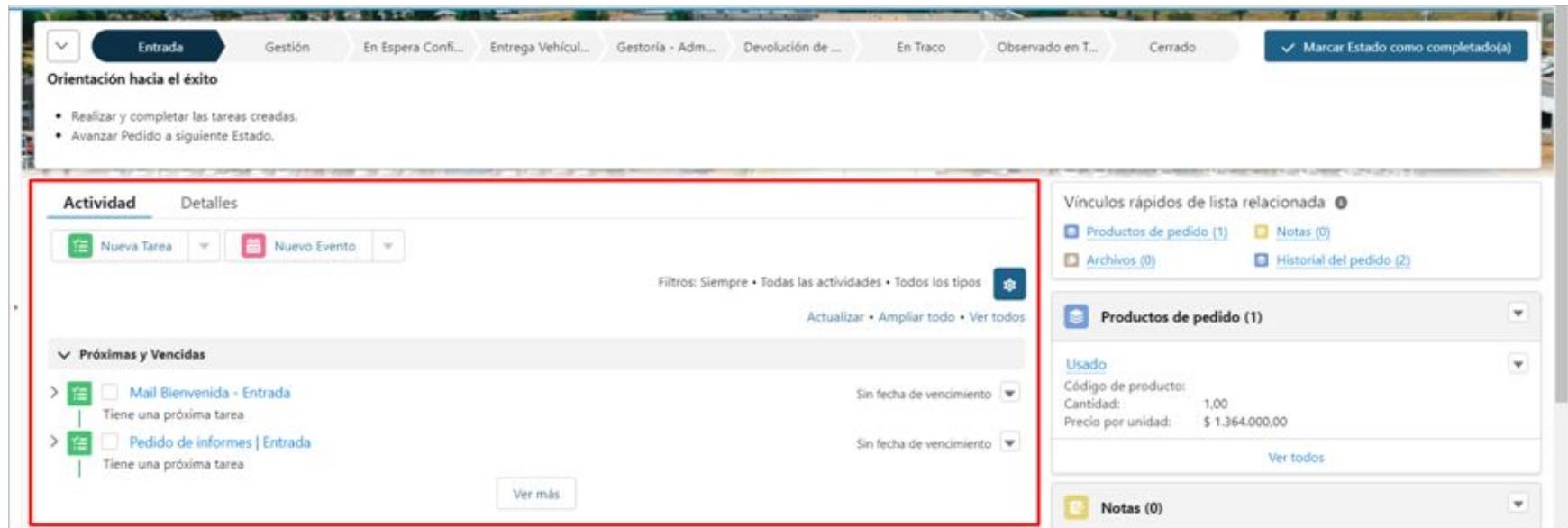
06.a Administración de Ventas

- 4) Seguidamente se debe hacer clic en el botón de "Mostrar todas las actividades" para poder visualizar las actividades que se encuentran ocultas.



The screenshot shows the CAR ONE Sales Management System. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas', 'Oportunidades', 'Entrada', 'Compra Directa', '00000198', and 'Mariano Gazzola'. The main content area has a header 'Orientación hacia el éxito' with two bullet points: 'Realizar y completar las tareas creadas.' and 'Avanzar Pedido a siguiente Estado.' Below this is a section titled 'Actividad' with buttons for 'Nueva Tarea' and 'Nuevo Evento'. A message 'No hay actividades para mostrar.' is displayed. At the bottom of this section is a button 'Mostrar todas las actividades' with a red box around it. To the right, there are 'Vínculos rápidos de lista relacionada' for 'Productos de pedido (1)', 'Notas (0)', 'Archivos (0)', and 'Historial del pedido (2)'. The 'Productos de pedido (1)' section shows details: Código de producto: 1,00, Cantidad: 1,00, and Precio por unidad: \$ 1.364.000,00. Below this are sections for 'Notas (0)' and 'Archivos (0)'. The bottom navigation bar includes 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Con conexión)', and 'To Do List'.

06.a Administración de Ventas



Orientación hacia el éxito

- Realizar y completar las tareas creadas.
- Avanzar Pedido a siguiente Estado.

Actividad

Detalles

Nueva Tarea

Nuevo Evento

Filtros: Siempre • Todas las actividades • Todos los tipos

Próximas y Vencidas

Mail Bienvenida - Entrada

Pedido de informes | Entrada

Vínculos rápidos de lista relacionada

Productos de pedido (1)

Notas (0)

Archivos (0)

Historial del pedido (2)

Usado

Código de producto: (empty)

Cantidad: 1,00

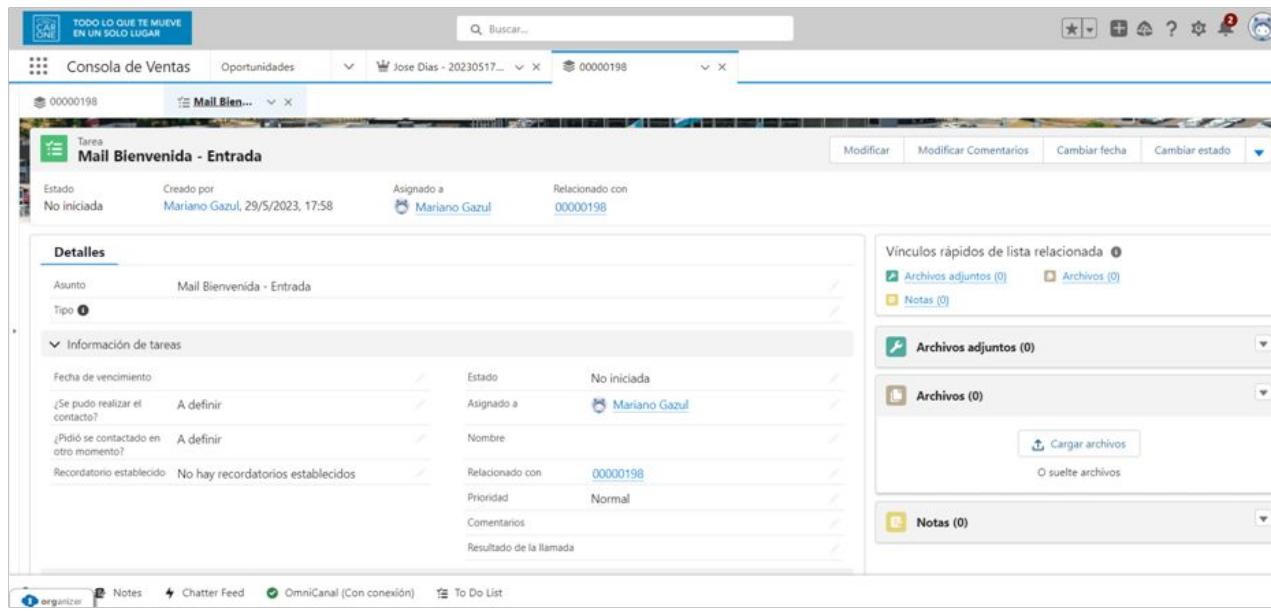
Precio por unidad: \$ 1.364.000,00

Ver todos

Notas (0)

06.a Administración de Ventas

5) Al hacer clic en una Actividad se visualizará la siguiente pantalla. Allí van a poder indicar si se pudo realizar el contacto o si deseó ser contactado en otro momento el cliente, además de poder ver el resto de los campos e información pertinente de la Actividad.



The screenshot shows a CRM application window for 'CAR ONE'. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas', 'Oportunidades', and a search bar. The main content area displays a task titled 'Mail Bienvenida - Entrada' (Welcome Mail - Entry) for contact '00000198'. The task details are as follows:

| Estado | Creado por | Asignado a | Relacionado con |
|-------------|---------------------------------|---------------|-----------------|
| No iniciada | Mariano Gazul, 29/5/2023, 17:58 | Mariano Gazul | 00000198 |

Detalles

| Asunto | Información de tareas | |
|---------------------------|---------------------------------------|-------------------------|
| Mail Bienvenida - Entrada | Fecha de vencimiento | Estado |
| | ¿Se pudo realizar el contacto? | A definir |
| | ¿Pidió se contactado en otro momento? | A definir |
| Recordatorio establecido | No hay recordatorios establecidos | Asignado a |
| | | Nombre |
| | | Relacionado con |
| | | Prioridad |
| | | Comentarios |
| | | Resultado de la llamada |

Vínculos rápidos de lista relacionada

- Archivos adjuntos (0)
- Archivos (0)
- Notas (0)

Archivos adjuntos (0)

Archivos (0)

Notas (0)

At the bottom, there are navigation links: 'Organizer', 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Con conexión)', and 'To Do List'.

06.a Administración de Ventas

- 6) En el caso de completar una Actividad se debe hacer clic en el cuadrado anterior al nombre e inmediatamente ya te lo marca como realizada.

Actividad Detalles

Nueva Tarea Nuevo Evento

Filtros: Siempre • Todas las actividades • Todos los tipos

Actualizar • Ampliar todo • Ver todos

Próximas y Vencidas

> Mail-Bienvenida - Entrada
Tiene una próxima tarea

> Pedido de informes | Entrada
Tiene una próxima tarea

Sin fecha de vencimiento

Sin fecha de vencimiento

No hay actividad anterior. Las tareas y las reuniones anteriores marcadas como realizadas aparecen aquí.

06.a Administración de Ventas

7) Una vez realizadas las actividades de la primera etapa ("Entrada") se procede a pasar a las próximas etapas donde el procedimiento es el mismo. Lo que va a cambiar son las Actividades a realizar. Es decir, el paso 3, 4, 5 y 6 se repiten en todas las etapas, hasta cerrar el Pedido.

Orientación hacia el éxito

- Realizar y completar las tareas creadas.
- Avanzar Pedido a siguiente Estado.

Actividad

Próximas y Vencidas

- CUIL - Gestión
Tiene una próxima tarea
- DNI - Gestión
Tiene una próxima tarea

Detalles

Nueva Tarea

Nuevo Evento

Filtros: Siempre • Todas las actividades • Todos los tipos

Actualizar • Ampliar todo • Ver todos

Ver más

Este mes

Marcar Estado como completado(a)

Vínculos rápidos de lista relacionada

- Productos de pedido (1)
- Notas (0)
- Archivos (0)
- Historial del pedido (10+)

Productos de pedido (1)

Usado

Código de producto: Cantidad: 1,00 Precio por unidad: \$ 1.364.000,00

Ver todos

Notas (0)

mayo • 2023

organizer Notes Chatter Feed OmniCanal (Sin conexión) To Do List

CAR ONE



Consultas

Mail: sis_salesforce@carone.com.ar

Incluir: -Breve descripción
-Captura de pantalla



¡GRACIAS!



TODO LO QUE TE MUEVE
EN UN SOLO LUGAR