

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

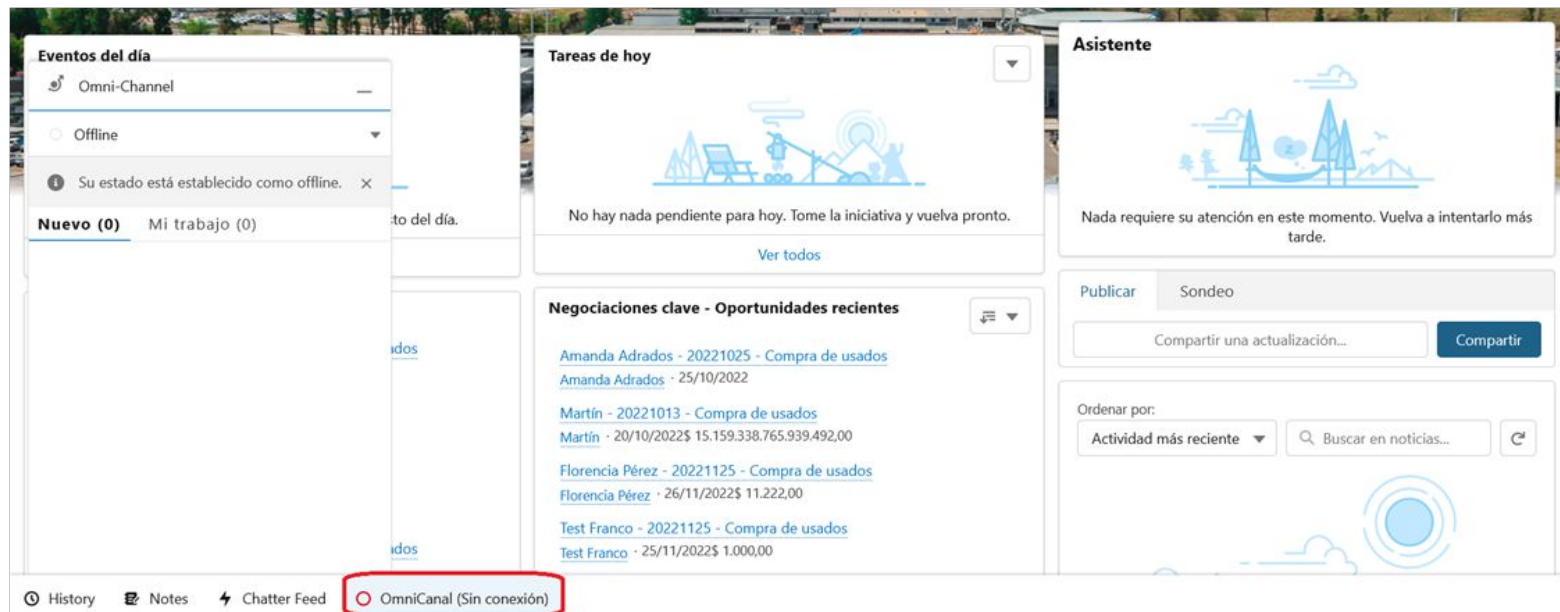
OmniCanal es un enrutador de trabajo que permite a las empresas distribuir y asignar tareas a los agentes de atención al cliente de manera más eficiente.

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.

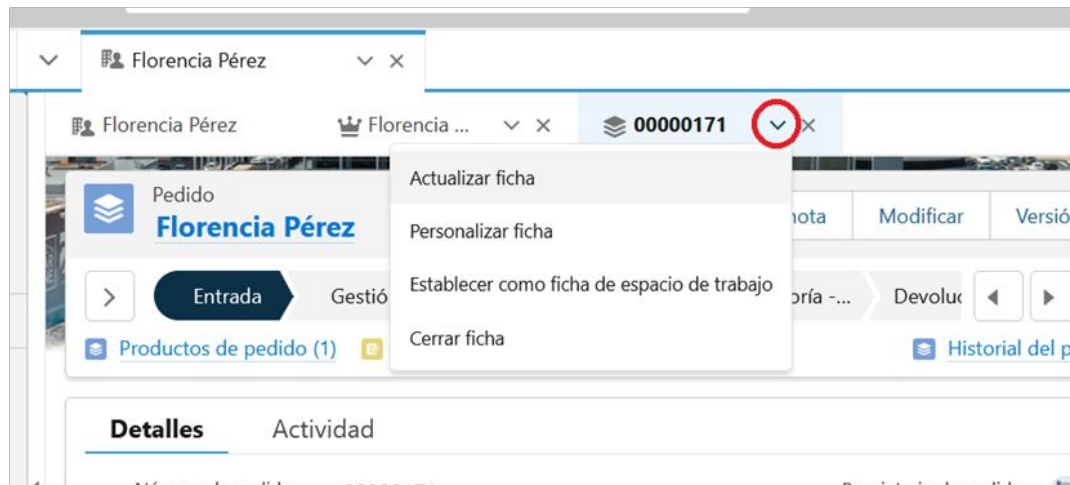
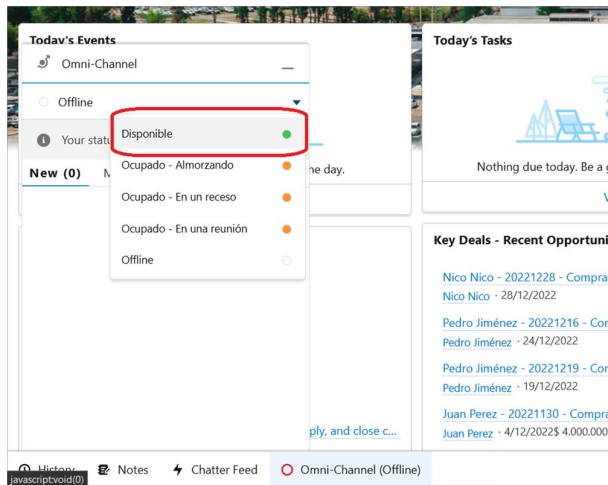
01.b Usar OmniCanal

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



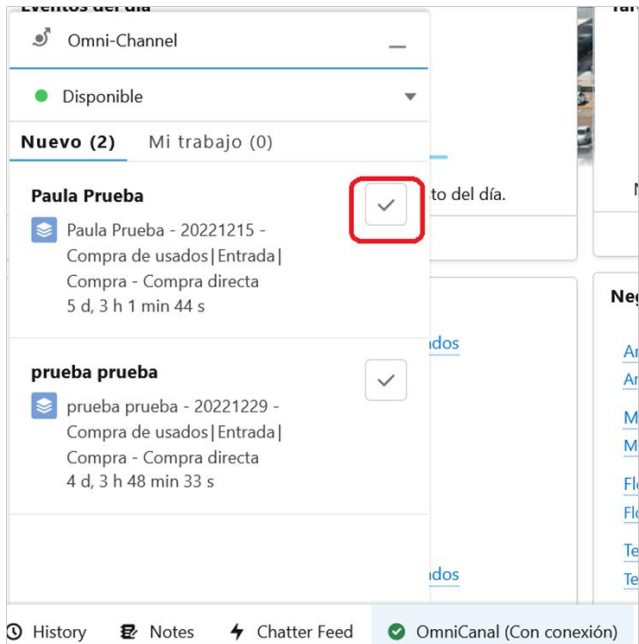
01.b Usar OmniCanal

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



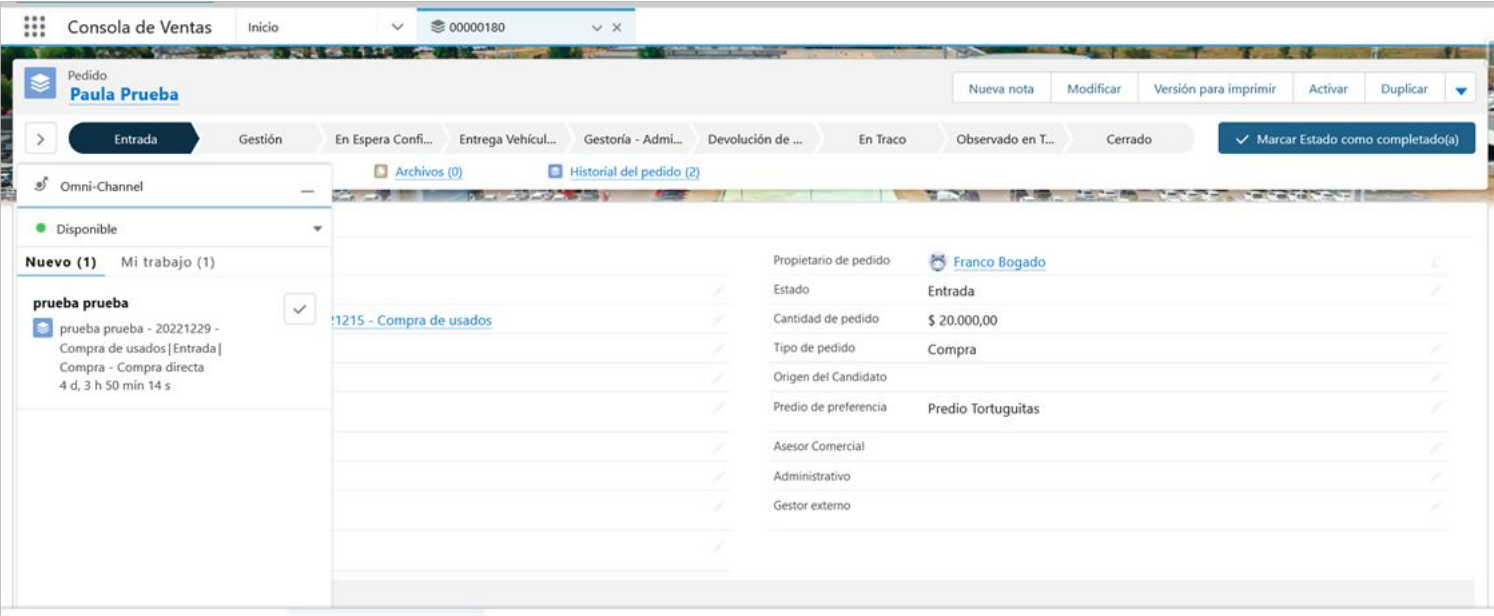
01.b Usar OmniCanal

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



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:



02. **candidatos**

02.a Nociones generales del objeto

02.b Detalles de un Candidato

02.a Nociones generales del objeto

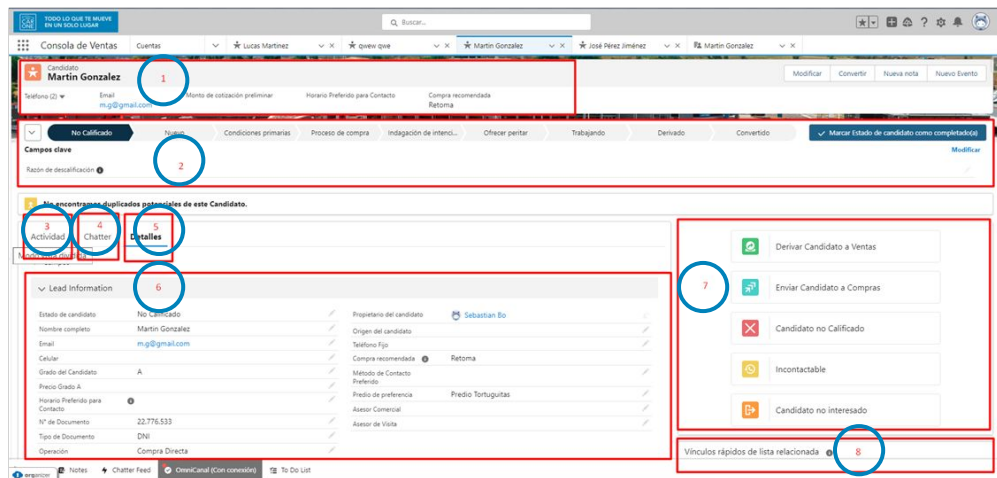
Los candidatos (también llamados “Leads” o “Prospectos”) son personas y/o compañías identificadas como clientes potenciales. En otros términos, en Salesforce, los Leads representan a un **cliente no cualificado** en una fase temprana del proceso de ventas.

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

Candidato
Martin Gonzalez

Modificar Convertir Nueva nota Nuevo Evento

Teléfono (2) Email m.g@gmail.com Monto de cotización preliminar Horario Preferido para Contacto Compra recomendada Retoma

No Calificado Nuevo Condiciones primarias Proceso de compra Indagación de intenci... Ofrecer peritar Trabajando Derivado Convertido [✓ Marcar Estado de candidato como completado\(a\)](#) [Modificar](#)

Campos clave
Razón de descalificación

No encontramos duplicados potenciales de este Candidato.

Actividad Chat **Detalles**

Modo vista diapositiva

Lead Information

Estado de candidato	No Calificado	Propietario del candidato	Sebastian Bo
Nombre completo	Martin Gonzalez	Origen del candidato	
Email	m.g@gmail.com	Teléfono Fijo	
Celular		Compra recomendada	Retoma
Grado del Candidato	A	Método de Contacto	
Precio Grado A		Preferido	
Horario Preferido para Contacto		Predio de preferencia	Predio Tortuguitas
N° de Documento	22.776.533	Asesor Comercial	
Tipo de Documento	DNI	Asesor de Visita	
Operación	Compra Directa		

Derivar Candidato a Ventas

Enviar Candidato a Compras

Candidato no Calificado

Incontactable

Candidato no interesado

Vinculos 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

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. At the top, there's a search bar and navigation tabs for 'Cuentas' (Accounts) and 'Martin Gonzalez'. The main section shows the 'Cuenta personal' (Personal Account) for 'Martin Gonzalez'. Below this, a 'Timeline' view shows a calendar with dates from 07/05/2023 to 01/07/2023. A message 'Martin Gonzalez - 20230517 - C...' is visible. To the right, a list of events shows 'Martin Gonzalez vendrá a peit...' (Martin Gonzalez will come to peit...). Below the timeline, the 'Detalles' (Details) tab is active, showing 'Información de la Cuenta' (Account Information). This section includes a table with fields like Email, DNI, and CUIL, and a 'Modo vista dividida' (Split view mode) button. On the right side, there's a message 'No encontramos duplicados potenciales de esta Cuenta.' (We did not find potential duplicates of this account.) and a section for 'Vínculos rápidos de lista relacionada' (Quick links to related list) with links for 'Oportunidades' (Opportunities), 'Pedidos' (Orders), 'Notas' (Notes), 'Historial de Cuenta personal' (Personal account history), and 'Archivos' (Files). At the bottom, there's a status bar with 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Con conexión)', and 'To Do List'.

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

TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR

Consola de Ventas

Cuentas

Martin Gonzalez

Martin Gonzalez

Martin Gonzalez

Oportunidad

Martin Gonzalez - 20230517 - Compra de Usados

Cotizar vehiculo

Nuevo Evento

Nueva nota

Nombre de la cuenta	Etapas	Valor de Compra	Valor peritado	Valor cotizado	Operación
Martin Gonzalez	Calificación	\$ 1.000.000,00		\$ 1.364.000,00	Compra Directa

Calificación

Se requiere un análisis

Proposición

Negociación

Peritaje Pendiente

Peritaje en Curso

Peritaje Finalizado

Cerrada

✓ Marcar Etapa como completado(a)

Orientación hacia el éxito

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

Actividad

Chatter

Detalles

Peritajes

✓ Campos

✓ Información de la Oportunidad

Predio de preferencia	Predio Tortuguitas	Propietario de oportunidad	Mariano Gazul
Nombre de la oportunidad	Martin Gonzalez - 20230517 - Compra de Usados	Asesor Comercial	
Nombre de la cuenta	Martin Gonzalez	Fecha de cierre	17/5/2023
Operación	Compra Directa	Etapas	Calificación
Fecha deseada de entrega		Motivo de Pérdida	
Peritaje de Asofix Link	https://app.asofix.com/peritador/?integration_access=284074a4-3c4c-4c49-9e51-d536863cc377	Método de Contacto Preferido	
Valor de Compra	\$ 1.000.000,00	Valor peritado	
		Patente del usado a entregar	

Derivar Gestión

Vínculos rápidos de lista relacionada

- Cotizaciones (1)
- Peritajes (0)
- Productos (1)
- Archivos (0)
- Notas (0)
- Historial de campos de oportunidades (10)

Mostrar todo (7)

Cotizaciones (1)

00000128

Estado:

Sincronizando:

Precio total:

Aceptado

✓

\$ 1.364.000,00

Ver todos

Información de cotitular

organizer

Notes

Chatter Feed

Omnicanal (Con conexión)

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.



06. **Caso de uso**

06.a Administración de Ventas



06.a Administración de Ventas

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

Consola de Ventas Oportunidades

50+ elementos • Ordenado por Fecha de creación • Filtrado por Todas las oportunidades • Se actualizó hace unos segundos

Buscar en esta lista...

Omni-Channel

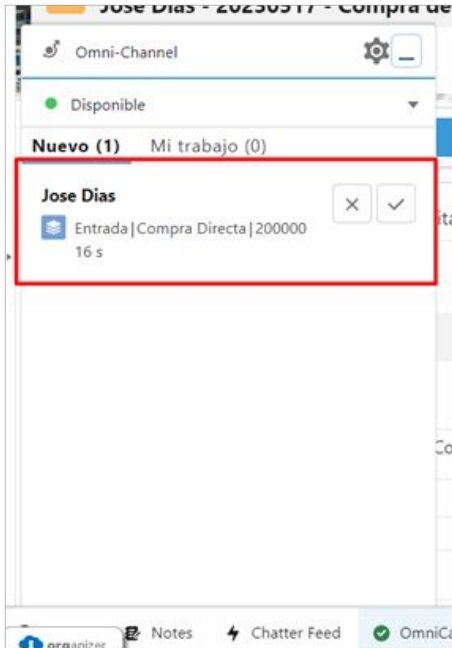
- Disponible
- Tiene solicitud
- Nuevo (0)
- Ocupado - Almorzando
- Ocupado - En un receso
- Ocupado - En una reunión
- Offline

Nombre de la ...	Valor cotizado	Fecha de cierre	Etapas	Fecha de crea...	Probab...	Tipo	Nombre com...
Sebastian Boo	\$ 5.125.000,00	26/5/2023	Calificación	29/5/2023, 10:27	10 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo	\$ 7.950.000,00	27/5/2023	Cerrada ganada	23/5/2023, 15:54	100 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo	\$ 7.950.000,00	23/5/2023	Cerrada ganada	23/5/2023, 15:34	100 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo	\$ 0,00	26/5/2023	Peritaje en Curso	23/5/2023, 12:37	85 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo		25/5/2023	Proposición	23/5/2023, 12:35	50 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo	\$ 7.950.000,00	23/5/2023	Cerrada ganada	23/5/2023, 12:32	100 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo	\$ 1.426.000,00	25/5/2023	Cerrada ganada	22/5/2023, 16:59	100 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo		25/5/2023	Calificación	22/5/2023, 16:59	10 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo	\$ 7.950.000,00	24/5/2023	Negociación	22/5/2023, 16:57	60 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo		27/5/2023	Proposición	22/5/2023, 16:44	50 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo		27/5/2023	Calificación	22/5/2023, 16:40	10 %		Sebastian Bo
Sebastian Boo		25/5/2023	Calificación	22/5/2023, 16:30	10 %		Sebastian Bo
Lucas Martínez	\$ 0,00	29/5/2023	Proposición	22/5/2023, 15:56	50 %		Mariano Gazul
Lucas Martínez		29/5/2023	Negociación	22/5/2023, 15:12	60 %		Mariano Gazul
Sebastian Boo		27/5/2023	Calificación	22/5/2023, 14:59	10 %		Sebastian Bo

Notes Chatter Feed OmniCanal (Con conexión) To Do List

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 displays the CAR ONE sales management system. At the top, there's a navigation bar with 'Consola de Ventas' and 'Oportunidades'. Below this, the 'Pedido' (Order) section for 'Jose Dias' is visible, showing details like 'Estado: Entrada', 'Tipo de registro del pedido: Compra Directa', 'Valor de Compra: \$ 200.000,00', 'Valor peritado: \$ 1.364.000,00', and 'Valor cotizado: \$ 1.364.000,00'. The 'Propietario de pedido' is 'Mariano Gazul'. A progress bar shows the order status: 'Entrada' (selected), 'Gestión', 'En Espera Conf...', 'Entrega Vehicul...', 'Gestoría - Adm...', 'Devolución de ...', 'En Tráco', 'Observado en T...', and 'Cerrado'. Below the progress bar, there's a section 'Orientación hacia el éxito' with instructions: 'Realizar y completar las tareas creadas' and 'Avanzar Pedido a siguiente Estado'. The 'Actividad' (Activity) tab is highlighted, showing a list of activities with columns for 'Número de pedido', 'Nombre de la cuenta', 'Fecha inicial del pedido', 'Patente', 'Fecha de Patentamiento / Transferencia', 'Fecha DIV', and 'Descripción'. The 'Detalles' (Details) section shows the 'Propietario de pedido' as 'Mariano Gazul', 'Estado' as 'Entrada', 'Valor cotizado' as '\$ 1.364.000,00', 'Tipo de pedido' as 'Compra', 'Origen del Candidato', 'Predio de preferencia' as 'Predio Tortuguitas', and 'Asesor Comercial'. The 'Vínculos rápidos de lista relacionada' (Quick links to related lists) section includes 'Productos de pedido (1)', 'Notas (0)', 'Archivos (0)', and 'Historial del pedido (2)'. The 'Productos de pedido (1)' section shows the 'Código de producto' as 'Usado', 'Cantidad' as '1,00', and 'Precio por unidad' as '\$ 1.364.000,00'. The bottom of the interface features a footer with 'organizer', 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Con conexión)', and 'To Do List'.

TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR

Consola de Ventas Oportunidades

Pedido Jose Dias

Ir a Asofix Cambiar tipo de registro Nuevo Evento Nueva nota

Estado: Entrada Tipo de registro del pedido: Compra Directa Valor de Compra: \$ 200.000,00 Valor peritado: \$ 1.364.000,00 Valor cotizado: \$ 1.364.000,00 Propietario de pedido: Mariano Gazul

Entrada Gestión En Espera Conf... Entrega Vehicul... Gestoría - Adm... Devolución de ... En Tráco Observado en T... Cerrado

Orientación hacia el éxito

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

Actividad Detalles

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:

Fecha DIV: Predio de preferencia: Predio Tortuguitas

Descripción: Asesor Comercial

Vínculos rápidos de lista relacionada

- Productos de pedido (1)
- Notas (0)
- Archivos (0)
- Historial del pedido (2)

Productos de pedido (1)

Usado

Código de producto: 1,00

Cantidad: 1,00

Precio por unidad: \$ 1.364.000,00

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

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 displays the CAR ONE Sales Console interface. At the top, there's a header with the CAR ONE logo and the text "TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR". Below this is a navigation bar with tabs like "Consola de Ventas", "Oportunidades", and a user profile "Jose Dias - 20230517...". The main content area is titled "Entrada" and includes a section "Orientación hacia el éxito" with bullet points: "Realizar y completar las tareas creadas." and "Avanzar Pedido a siguiente Estado.".

The "Actividad" section is active, showing a "Detalles" view. It includes filters: "En 2 meses", "Todas las actividades", and "Todos los tipos". Below the filters, a message states: "No hay actividades para mostrar. Empezce a trabajar enviando un mensaje de email, programando una tarea, entre otras." A red box highlights the button "Mostrar todas las actividades" at the bottom of this section.

On the right side, there are "Vínculos rápidos de lista relacionada" including "Productos de pedido (1)", "Notas (0)", "Archivos (0)", and "Historial del pedido (2)". Below these, a section for "Productos de pedido (1)" shows details: "Usado", "Código de producto:", "Cantidad: 1,00", and "Precio por unidad: \$ 1.364.000,00".

06.a Administración de Ventas

Entrada Gestión En Espera Conf... Entrega Vehicul... Gestoría - Adm... Devolución de ... En Traco Observado en T... Cerrado [✓ Marcar Estado como completado\(a\)](#)

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 [⚙](#)

[Actualizar](#) [Ampliar todo](#) [Ver todos](#)

Próximas y Vencidas

- [Mail Bienvenida - Entrada](#)
Tiene una próxima tarea Sin fecha de vencimiento [▼](#)
- [Pedido de informes | Entrada](#)
Tiene una próxima tarea Sin fecha de vencimiento [▼](#)

[Ver más](#)

Vínculos rápidos de lista relacionada ⓘ

- [Productos de pedido \(1\)](#) [Notas \(0\)](#)
- [Archivos \(0\)](#) [Historial del pedido \(2\)](#)

Productos de pedido (1) [▼](#)

[Usado](#) [▼](#)

Código de producto: 1,00
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 displays the 'Mail Bienvenida - Entrada' activity interface. At the top, there's a search bar and navigation tabs for 'Consola de Ventas', 'Oportunidades', and a user profile 'Jose Dias - 20230517...'. The main header shows the activity ID '00000198' and a dropdown menu with 'Mail Bien...' selected. Below the header, there are buttons for 'Modificar', 'Modificar Comentarios', 'Cambiar fecha', and 'Cambiar estado'. The activity details are organized into sections: 'Detalles' (Subject: Mail Bienvenida - Entrada, Type: No iniciada), 'Información de tareas' (Task information table), and 'Vinculos rápidos de lista relacionada' (Quick links to related lists). The task information table includes fields for 'Fecha de vencimiento', '¿Se pudo realizar el contacto?', '¿Pidió se contactado en otro momento?', 'Recordatorio establecido', 'Estado', 'Asignado a', 'Nombre', 'Relacionado con', 'Prioridad', 'Comentarios', and 'Resultado de la llamada'. The right sidebar shows 'Archivos adjuntos (0)', 'Archivos (0)', and 'Notas (0)' sections, each with a dropdown menu and a 'Cargar archivos' button.


Información de tareas	
Fecha de vencimiento	
¿Se pudo realizar el contacto?	A definir
¿Pidió se contactado en otro momento?	A definir
Recordatorio establecido	No hay recordatorios establecidos
Estado	No iniciada
Asignado a	Mariano Gazul
Nombre	
Relacionado con	00000198
Prioridad	Normal
Comentarios	
Resultado de la llamada	

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

Sin fecha de vencimiento ▼

>  ☐ Pedido de informes | Entrada

Tiene una próxima tarea

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.

The screenshot displays the CAR ONE sales management interface. At the top, a progress bar shows the current stage as 'En Espera Conf...' (Waiting for Confirmation), with other stages like 'Entrega Vehicul...', 'Gestoría - Adm...', 'Devolución de ...', 'En Traco', 'Observado en T...', and 'Cerrado' following. A red box highlights the '✓ Marcar Estado como completado(a)' button in the top right corner.

Below the progress bar, the 'Orientación hacia el éxito' (Orientation towards success) section lists two tasks: 'Realizar y completar las tareas creadas.' and 'Avanzar Pedido a siguiente Estado.'

The main section is titled 'Actividad' (Activity) and includes a 'Detalles' (Details) tab. It features a 'Nueva Tarea' (New Task) button and a 'Nuevo Evento' (New Event) button. Below these, a filter bar shows 'Filtros: Siempre • Todas las actividades • Todos los tipos' and an 'Actualizar' (Refresh) button.

A red box highlights the 'Próximas y Vencidas' (Upcoming and Expired) section, which lists two tasks: 'CUIL - Gestion' and 'DNI - Gestion'. Both tasks are marked as 'Tiene una próxima tarea' (Has a next task) and 'Sin fecha de vencimiento' (No expiration date). A 'Ver más' (View more) button is located at the bottom of this section.

On the right side, the 'Vinculos rápidos de lista relacionada' (Quick links to related lists) section includes links for 'Productos de pedido (1)', 'Notas (0)', 'Archivos (0)', and 'Historial del pedido (10+)'. Below this, the 'Productos de pedido (1)' section shows details for a product: 'Usado', 'Código de producto: 1,00', 'Cantidad: 1,00', and 'Precio por unidad: \$ 1.364.000,00'. A 'Ver todos' (View all) button is also present.

The bottom of the interface shows a navigation bar with icons for 'organizer', 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Sin conexión)', and 'To Do List'.



Consultas

Mail: sis_salesforce@carone.com.ar

Incluir: -Breve descripción
-Captura de pantalla



¡GRACIAS!



TODOS LOS QUE TE MUEVE
EN UN SOLO LUGAR