

Entre otras funcionalidades, cabe destacar:

Sincronización bidireccional y multiempresa de contactos y sus datos, los cuales podrán estar vinculados con cuantas empresas se requiera en Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Dynamics 365 Business Central Sales realizará la conversión automática a Cliente en la/s empresa/s de Microsoft Dynamics 365 Business Central que tenga configuradas el Cliente cuando se cumpla una de las siguientes condiciones:

- El cliente tenga una Oferta activa
- El cliente tenga una Pedido activo
- El campo *razón para el estado* sea igual a "Cliente".

Sincronización de productos desde Microsoft Dynamics 365 Business Central. Este proceso incluye la sincronización de *Lista de precios, Lista de descuentos, Divisas y Unidades de medida* que estarán disponibles para la actividad presupuestaria en el entorno CRM.

Para facilitar la discriminación de qué productos de nuestro catálogo deben estar disponibles en Microsoft Dynamics 365 Sales, la sincronización no se realiza de forma masiva, sino que podemos marcar en la ficha de producto sólo aquellos ítems que queramos sincronizar

Sincronización bidireccional de ofertas, que podrán ser creadas indistintamente desde cualquiera de las dos aplicaciones. La sincronización se realiza de forma instantánea y automática con la empresa para la que haya sido creada.

Sincronización de pedidos y facturas desde Microsoft Dynamics 365 Business Central. Permite a la fuerza de ventas disponer del histórico de actividad del cliente, consultar pedidos anteriores y disponer de información en tiempo real sobre la facturación realizada.

La gestión integrada de las potentes aplicaciones de negocio de Dynamics 365 adopta, gracias a este conector, **una dimensión más productiva, optimiza licenciamientos y aporta una visión integral de la relación con el cliente**, minimizando errores y aportando valor al servicio final.