

Acuerdo entre Sage y ForceManager

ForceManager, el asistente personal de ventas para equipos comerciales en movilidad líder en Europa, y Sage han anunciado un acuerdo de comercialización por el que la scale-up española se convierte en nuevo ISV de la multinacional británica. De esta manera, ForceManager entra a formar parte de las soluciones que ofrece Sage como el único CRM móvil en su porfolio

El asistente personal de ventas funcionará como un puente para ofrecer a los equipos comerciales que trabajan fuera de la oficina los servicios a los que los ERP tradicionales no llegan. Así, los usuarios de los servicios de Sage tienen a su disposición las funcionalidades de ForceManager, entre las que destacan la posibilidad de realizar informes en pocos minutos a través de tecnología de reconocimiento de voz, el registro de las visitas en movilidad o la mejora de la cobertura de cartera, todo ello desde su móvil o tablet.

“Estamos muy orgullosos de haber sido elegidos por Sage como CRM móvil para su porfolio”, explica Oscar Macia, cofundador y CEO de ForceManager. “Nuestro objetivo es facilitar el día a día de los equipos comerciales que trabajan fuera de la oficina y creemos que esta integración puede ofrecer todo un nuevo horizonte a millones de clientes en todo el mundo”.

La colaboración entre ambas empresas llega en un momento en el que Sage está inmersa en su estrategia de migración hacia el cloud. Así, ForceManager, como sistema SaaS (Software as a Service), ofrece la posibilidad de utilizar la nube como método de trabajo nativo. Además, el asistente personal de ventas está diseñado para equipos en movilidad, con el objetivo de que los usuarios puedan navegar por ella de forma fácil e intuitiva.

“Dado que es una herramienta desarrollada especialmente para ser utilizada en dispositivos móviles, ForceManager ofrece una versatilidad e integración únicas con nuestros servicios. Tras este nuevo acuerdo, nuestros clientes tienen a su disponibilidad un abanico de ISV más amplio con el que podrán hacer crecer su empresa al siguiente nivel”, afirma Javier Quintana, ISV & Business Development Manager de Sage.

El CRM móvil está diseñado para ser utilizado tanto como solución única o junto a otros ERP. De esta forma, como parte del portfolio de soluciones de Sage, ForceManager se puede integrar con servicios para pymes como el programa de contabilidad y gestión comercial, Sage 50cloud, o el software de gestión integral, Sage 200cloud. Además, también podrá trabajar con Sage Business Cloud Enterprise Management, el ERP de Sage para controlar todas las áreas de negocio, desde la cadena de suministro hasta el sistema de ventas.

Con este acuerdo, Sage se convierte en uno de los Partners principales de ForceManager como parte de la estrategia de crecimiento de la compañía afincada en Barcelona.

Datos de contacto:

ANTONIO MOLINA CUBERO

622187208

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Movilidad y Transporte](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>