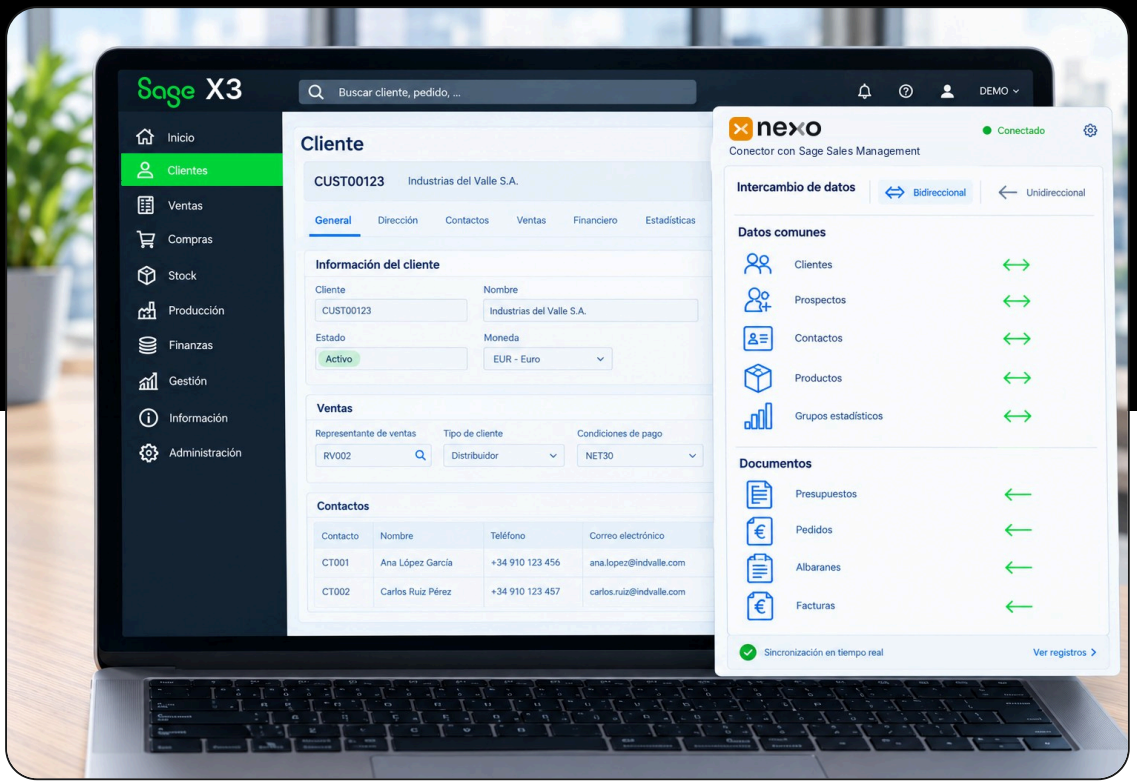
nexo

Sage Tech Partner

CONECTOR SAGE SALES MANAGEMENT · SAGE X3

Ventas y ERP, conectados para la toma de decisiones

nexo conecta Sage Sales Management, el CRM de su equipo comercial, con Sage X3, su ERP central. Clientes, contactos, artículos y documentos comerciales circulan entre ambos sin duplicar datos y sin alterar sus procesos de gestión.



VENTAJAS DEL CONECTOR

Sin doble tecleo

Oportunidades, presupuestos, pedidos, entregas y facturas circulan entre el CRM y Sage X3 sin volver a teclearlos.

Un dato único

Clientes, contactos y artículos coinciden en ambos sistemas, sin versiones distintas.

Sage X3 manda

El ERP sigue gobernando los datos sensibles y los procesos administrativos, logísticos y financieros.

Trazabilidad de todo el ciclo

Oportunidad › Presupuesto › Pedido › Entrega › Factura

Para empresas con Sage X3, Sage Sales Management o ambos, y para las que están valorando implantarlos

Cómo funciona nexo

Cada dato tiene definido su sentido de viaje. Sage X3 mantiene el control de los datos críticos y el equipo comercial trabaja con información actualizada.

Sage Sales Management
CRM del equipo comercial

↔ nexo ↔

Sage X3
ERP y sistema central

Leyenda X3 → SSM Unidireccional · X3 ↔ SSM Bidireccional · **C+M** Creación y modificación del registro

Datos maestros

Clientes	C+M	X3 → SSM
Clientes potenciales	C+M	X3 ↔ SSM
Contactos	C+M	X3 ↔ SSM
Artículos	C+M	X3 → SSM
Familias estadísticas	C+M	X3 → SSM
Usuarios / representantes	C+M	X3 ↔ SSM

Documentos comerciales

Oportunidad Nace en el CRM y viaja a X3	SSM → X3
Presupuesto Se crea o modifica en ambos	X3 ↔ SSM
Pedido El comercial lo genera en SSM	X3 ↔ SSM
Entrega Se genera en X3; consulta en SSM	X3 → SSM
Factura Se emite en X3; se sigue en SSM	X3 → SSM

Información adicional disponible

- **Precios** — Para preparar operaciones
- **Stock disponible** — Existencias reales del ERP
- **Número de documento** — Identificación y trazabilidad
- **Traza de errores de carga** — Qué registro no se integró
- **Campos adicionales** — Más allá de los datos básicos
- **Clasificación de clientes** — Segmentación de SSM

Puesta en marcha: se parametriza, no se programa

1. **Datos de conexión** — Comunicación entre Sage Sales Management y Sage X3.
2. **Datos maestros** — Qué maestros participan: clientes, contactos, artículos...
3. **Documentos** — Qué documentos se conectan y qué vuelve al CRM.

Conecte sus ventas con Sage X3

Solicite una demostración de nexo desde el marketplace de Sage

Sage Tech Partner

Ya usa Sage X3 y SSM · Tiene uno y valora el otro · Planea implantar ambos