

ORACLE CRM ON DEMAND SUCCESS STORY

POINTS CLES DE LA SOLUTION

- Un leader mondial des services de restauration collective fait appel à InFact Group pour la mise en place d'un système permettant l'échange de données entre instances de CRM On Demand et d'autres applications.
- Transfert de données avec outils de monitoring
- Plateforme générique multi pays multi instance.

InFact Group propose une solution complète autour de Oracle CRM On Demand permettant au client de maîtriser ses coûts et de valoriser son retour sur investissement.

En 2008 InFact Group a livré une solution d'intégration pour un des leaders mondiaux des services de restauration collective. Cette solution permet l'échange de données critiques dans le contexte d'un environnement technique complexe (impliquant une solution ERP) et un contexte métier commercial (transfert des opportunités et des données client).

Oracle CRM On Demand étend la vision du client au-delà du Sales Force Automation et le client l'a choisi pour renforcer ses activités de Marketing et Service.

Le résultat du projet d'intégration est une application JAVA qui permet de planifier des imports et des exports des données de plusieurs entités dans et depuis OCOD.

Les administrateurs peuvent définir leurs propres critères d'extraction (date, identifiant, type, etc.). La même application est utilisée pour toutes les instances de CRM On Demand du client (il en existe une par pays) et le format d'échange de données respecte le standard XML est donc universel.

L'application proposée est dotée de fonctions de monitoring avancée qui permet l'identification rapide des lignes qui n'ont pas pu être chargées

La solution livrée au client a pu être mise en œuvre rapidement et pour un investissement réduit, grâce notamment

- Au Software as a Service
- A l'architecture Web Services de la plateforme
- Aux outils d'accélération de déploiement d'InFact Group
- A une méthodologie de projet efficace et bien rodée

