

Consultora Informática Juan Ángel Molina, CIJAM, celebró el pasado jueves 6 de octubre la III Convención de Clientes CIJAM en la cual se compartieron conocimientos, experiencias y novedades relacionados con los productos y servicios
CIJAM

CIJAM presentó nuevos servicios como CIJAM Backup Online y Coste Por Página, además de explicar las novedades en los módulos de Mantenimiento Preventivo, SAT, Agroalimentaria y Entrada de Mercancía.

Conocimos la importancia de salvaguardar los datos con sistemas que nos permiten realizar de una manera segura las copias de seguridad sobre lo más valioso de la empresa; la información.



Consultora Informática Juan Ángel Molina, CIJAM, celebró el pasado jueves 6 de octubre la III Convención de Clientes CIJAM en la cual se compartieron conocimientos, experiencias y novedades relacionados con los productos y servicios
CIJAM

CIJAM presentó nuevos servicios como CIJAM Backup Online y Coste Por Página, además de

explicar las novedades en los módulos de Mantenimiento Preventivo, SAT, Agroalimentaria y Entrada de Mercancía.

Conocimos la importancia de salvaguardar los datos con sistemas que nos permiten realizar de una manera segura las copias de seguridad sobre lo más valioso de la empresa; la información.

También aprendimos como gestionar las reparaciones de los activos con Mantenimiento Preventivo, así como prestar el servicio de asistencia técnica a nuestros clientes con SAT. Describimos las aplicaciones que nos permiten llevar un exhaustivo control de la trazabilidad en el sector Agroalimentario y descubrimos como con Entrada de Mercancía podemos solucionar las recepciones de mercancía por un usuario sin nociones de informática.

Tuvimos la oportunidad de disfrutar de la imaginativa exposición sobre el **CRM Goldmine** de **David Ribera, gerente de SAI**

, en la cual aprendimos desde la importancia de gestionar adecuadamente nuestros datos hasta como podemos utilizarlos para mejorar el trabajo en equipo y ahorrar tiempo en la comunicación de dichos datos. También hizo referencia a la seguridad de este producto de FrontRange, ya que con este CRM podemos decidir quién puede ver según que datos dentro de la empresa, y nos explicó una manera práctica de llevar a cabo una gran campaña de marketing con apenas unos minutos.

Por la parte de Wolters Kluwer, contamos con **Xavier Ciáurriz, Director Software Pymes de A3software**, quien nos llevó por un recorrido en la historia de Wolters Kluwer y nos detalló los beneficios que supone haber pasado de Nexus a A3ERP. También realizó una ponencia práctica mostrándonos las nuevas funcionalidades la versión 9 de A3ERP y tuvimos en primicia una demostración del nuevo CRM denominado A3ERP.NET.

Cerramos la Convención con un animado coloquio y valoraciones muy positivas por parte de los asistentes sobre nuestro portfolio de productos, lo cual es fuente de motivación para seguir celebrando este evento.

Desde CIJAM agradecemos la colaboración y el entusiasmo tanto de los asistentes como de

los ponentes en la III Convención de Clientes CIJAM.

