



## EL GRUPO ESPRINET PRESENTA SU PROGRAMA BUSINESS CENTRAL PLUG & PLAY

**Zaragoza, 13 de julio de 2020.-** Esprinet lanza este programa con el objetivo de que los resellers puedan desarrollar sus proyectos de Dynamics 365 BC con sus clientes finales sin la necesidad de una inversión inicial.

Permitirá el acceso por una cuota mensual en la que se incluye: Servicio de implantación de Business Central, licencias para varios usuarios, soporte a la puesta en marcha, 6 sesiones de formación de uso, etc ... y todo ello financiado con el objetivo de facilitar las implantaciones de la solución que mejor se adapta a las necesidades empresariales.

El control de información se ha convertido en uno de los principales objetivos de la compañía, de este modo, con la implantación de **Microsoft Dynamics 365 Business Central en la nube**, las empresas pueden conseguir estandarizar los procesos, pero al mismo tiempo flexibilizarlos, para poder adaptarse a posibles cambios en el futuro.

La situación económica actual no permite, en muchos casos, grandes desembolsos económicos y además los servicios de implantación de este tipo de soluciones suelen tener costes elevados.

“La democratización de la tecnología se hace más compleja en la coyuntura económica que vivimos, con la incertidumbre del futuro más próximo. Las pequeñas y medianas empresas no se atreven a invertir ahora mismo. Es por ello, que nuestro papel en el canal, ahora, más que nunca, es esencial, facilitando financiación y servicios que de otra manera no estarían disponibles para ellos. **El proyecto Business Central PLUG & PLAY busca que el proceso de implantación sea ágil y eficiente.**” afirma Miguel Serón, especialista en Dynamics en V-valley.

La ventaja de contar con una solución como Dynamics 365 Business Central abre todo un mundo de posibilidades para disponer de otras soluciones integradas de la plataforma tecnológica Microsoft como son **Microsoft 365, Power BI y Power Apps**, las cuales pueden aportar un potencial recorrido enorme para cualquier compañía.

**V-Valley** nace en España en 2016 como una joint venture entre Esprinet Ibérica y Vinzeo, con el fin de centralizar las soluciones de Valor Añadido y los recursos especializados y certificados de valor en España y Portugal y junto con V-Valley Italia se constituyen hoy como el líder del mercado de valor en el sur de Europa, con una cifra de negocio conjunta de 500 millones de euros.

Un modelo de negocio innovador que selecciona e introduce al mercado las mejores soluciones de hardware y software, y los servicios asociados, para ayudar a las compañías con el crecimiento tecnológico y transformación digital hacia el Cloud de forma innovadora y segura. Ofrece además desde soporte preventivo hasta postventa, incluyendo la transferencia tecnológica y las instalaciones específicas de formación y testeo de tecnologías.

Para más información:

Isabel Arnal

Esprinet Ibérica – Marketing and Communication Manager

isabel.arnal@esprinet.com