



Integración con salesforce



La necesidad

Como parte de la estrategia CRM de la compañía, el cliente decidió implantar las soluciones de Marketing Cloud (marketing digital) y Server (cliente 360°) de la suite de Salesforce. El reto era integrar los sistemas legacy de la compañía con dichas soluciones en el menor tiempo posible.



La solución

En este marco el aspecto fundamental era poder nutrir a estas herramientas de la información necesaria para su operativa, tanto en completitud como en calidad de dato. Por tanto, localizar, extraer, preparar y enviar la información para el CRM era sin duda un factor clave de éxito del proyecto. La solución de integración se basó completamente en Talend (Talend Data Integration), abarcando:

- Creación de los Jobs de sincronización inicial entre las bases de datos del cliente (Oracle y DB2) con los módulos de Salesforce (utilización conectores predefinidos del fabricante)
- Montaje de los Jobs de sincronización incremental
- Montaje de la solución en productivo (remote engine)
- Montaje de un mecanismo de reconocimiento de cambios para reducir el tiempo de sincronización
- Conectores especiales que permite la subida de volúmenes altos, a la vez que se minimiza el número de conexiones con la suite de Salesfore evitando golpear los límites del CRM



El resultado

En pocos meses el cliente disponía de la solución totalmente operativa gracias a una sincronización ágil. Actualmente se realizan sincronizaciones de datos críticos como usuarios, direcciones, comunicaciones y pedidos con unos volúmenes de miles a decenas de miles de datos en poco tiempo, manteniendo el CRM de Salesforce permanente sincronizado y unos tiempos realmente buenos, tras la modificación en origen. Puesto que se trata de un negocio muy vivo, las modificaciones que es necesario realizar se abordan en muy poco tiempo y con mucha seguridad.

