



Partnership Case Study

InnoQubit & Triangle

Triangle es una empresa con más de 40 años de experiencia en el sector tecnológico, especializada en la **implantación y soporte de Microsoft Dynamics 365 Business Central cloud** para **pequeñas y medianas empresas**.

Como **partner certificado**, ayudan a las organizaciones a optimizar sus procesos, mejorar la gestión financiera y avanzar en su transformación digital.

El equipo entrevistado, **Noemí Fortón** (Revenue Manager), **Anna Pedroche** (Customer Success Manager) y **Juanma Roca** (Marketing Manager) representa las áreas clave que interactúan con los productos de InnoQubit: ventas, marketing y soporte al cliente.

¿CÓMO Y CUÁNDO CONOCISTEIS A INNOQUBIT?



Noemí Fortón: Nuestra colaboración con InnoQubit se remonta a mucho antes de su constitución como empresa, cuando trabajábamos con Innova Advanced Consulting.

Desde el inicio, establecimos una **relación de confianza** con profesionales como Juan Contreras y José Manuel, que con el tiempo evolucionó de forma natural hacia una **alianza** con InnoQubit Software.

Esta continuidad ha sido clave para construir una **colaboración estable y productiva** que se mantiene hasta el día de hoy.



¿QUÉ VALOR OS APORTA TRABAJAR CON UN ISV DE MICROSOFT ESPECIALIZADO EN BUSINESS CENTRAL COMO INNOQUBIT FRENTE A OTROS PROVEEDORES?

Noemí Fortón: InnoQubit nos permite **potenciar las capacidades estándar** de Business Central mediante soluciones especializadas en el **ámbito financiero**, como **IQ Banking** (integración bancaria) e **IQ eSign** (facturación electrónica).

Estas herramientas aportan un valor añadido significativo, especialmente para clientes que, independientemente del sector al que pertenezcan, buscan optimizar sus procesos financieros.

Aunque el módulo financiero de Business Central ya ofrece una base sólida, la incorporación de IQ Banking y la factura electrónica nos permite **llevar la productividad a otro nivel**.

Estas soluciones complementan perfectamente el ERP, cubriendo necesidades que no están contempladas en su núcleo estándar y mejorando la eficiencia del circuito financiero de forma tangible. "

— Noemí Fortón



IQ Banking

Integración y gestión bancaria



Available on
Microsoft AppSource



IQ eSign

Facturación electrónica



Available on
Microsoft AppSource

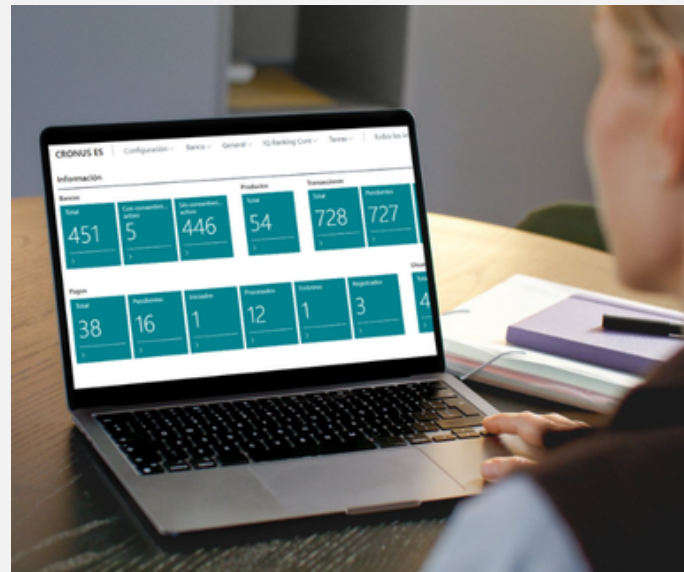
¿QUÉ SOLUCIONES DE INNOQUBIT DESTACARÍAIS?

¿CÓMO HA INFLUIDO ESTA COLABORACIÓN EN VUESTRA CAPACIDAD PARA OFRECER SOLUCIONES MÁS COMPLETAS Y COMPETITIVAS A VUESTROS CLIENTES?



Sin lugar a dudas, una de las soluciones más potentes con las que trabajamos y que mayor éxito tiene entre nuestros clientes es IQ Banking.

— Noemí Fortón



Noemí Fortón: Valoramos tanto su utilidad que hemos decidido incluir su formación dentro de **nuestros paquetes de implementación financiera**, junto con el **acceso a un free trial**. Esta decisión refleja claramente nuestro nivel de compromiso con el producto, ya que creemos firmemente que aporta una **mejora significativa en la productividad del circuito financiero**.

Desde hace más de dos años, IQ Banking **forma parte de nuestras formaciones estándar** en los procesos de puesta en marcha, lo que garantiza que todos los clientes que implementan Business Central con Triangle conozcan la solución desde el inicio y puedan valorar su idoneidad según sus necesidades.

Anna Pedroche: En cuanto a las **renovaciones**, el proceso es **muy sencillo**. Aunque puede haber algún caso puntual en el que el cliente decida no renovar, estos son excepcionales. En nuestra experiencia en Triangle, solo recuerdo un caso concreto, y fue debido a factores externos relacionados con los servicios generales, no con las funcionalidades del producto. Esto refuerza la idea de que **IQ Banking es una solución sólida, bien valorada y difícil de sustituir una vez implantada**.

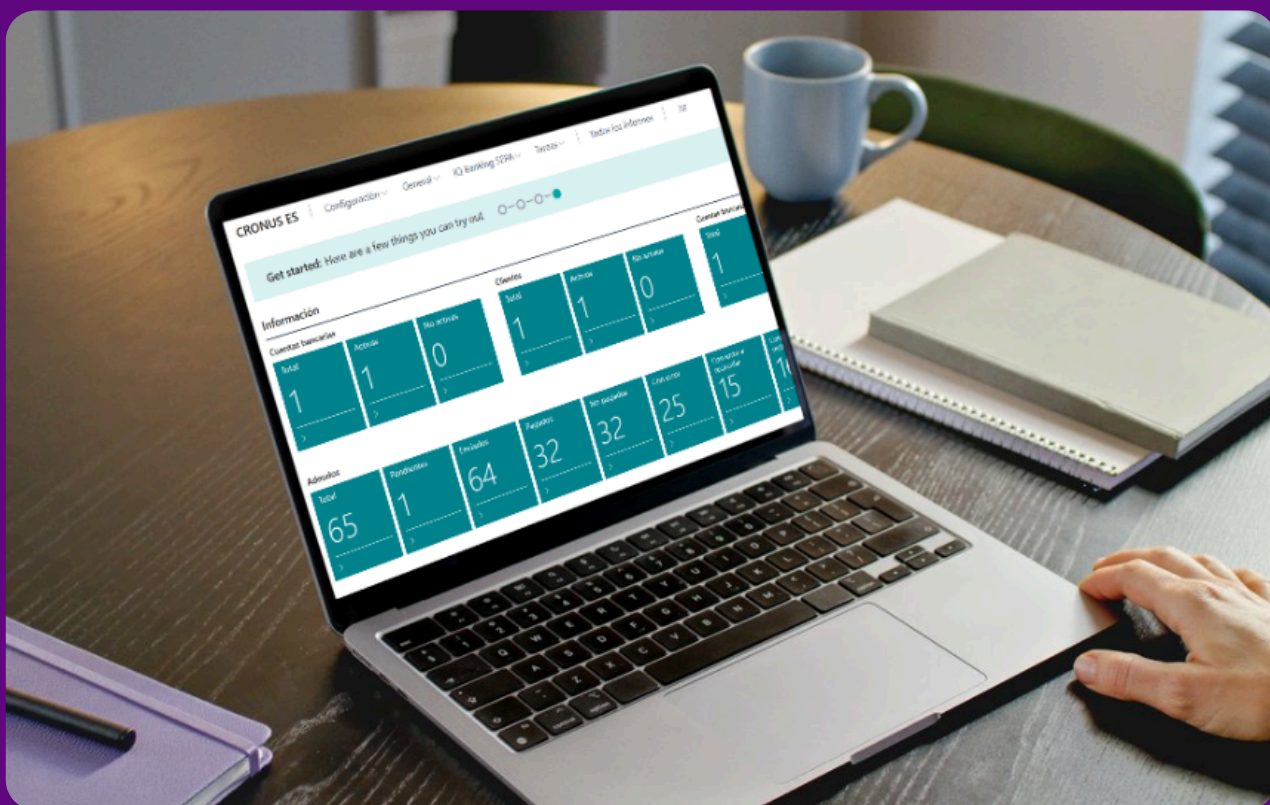
IQ Banking tiene una capacidad de adopción excepcional. Una vez implantado en un cliente, rara vez (por no decir nunca) se plantea dejar de utilizarlo.

– Anna Pedroche

Anna Pedroche: Los usuarios suelen tener dos opciones: aprovecharlo por el valor que aporta o prescindir de él. Sin embargo, esta segunda opción prácticamente no se da.

Todos los clientes que lo utilizan reconocen su **utilidad**, ya sea por la **mejora en la productividad**, la **optimización de procesos financieros** o el **valor añadido** que ofrece **frente a las funcionalidades estándar** de Business Central.

En este sentido, IQ Banking ha logrado cubrir áreas que el ERP no contempla de forma nativa, convirtiéndose en un **complemento clave**. Por eso, desde el punto de vista de renovaciones y servicio, la experiencia es excelente.



¿CÓMO ES TRABAJAR EN VUESTRO DÍA A DÍA CON INNOQUBIT?

¿QUÉ DESTACARÍAIS DE LA FORMA DE TRABAJO DE INNOQUBIT (SOPORTE, CONOCIMIENTO TÉCNICO, RAPIDEZ EN RESPUESTA, ETC)?

Noemí Fortón: La colaboración con InnoQubit destaca especialmente por la implicación de su **equipo humano**. En particular, nuestro gestor de cuenta, Juan Contreras, es una figura clave: **eficiente, accesible y siempre dispuesto a colaborar**.

Su nivel de compromiso hace que, más que trabajar con otra empresa, **sintamos que formamos parte de un mismo equipo**. Juan nos apoya tanto en el área comercial participando en demos, resolviendo dudas o atendiendo peticiones específicas como en el seguimiento con clientes que ya utilizan las soluciones.

Juanma Roca: Desde el **área de marketing**, la predisposición para colaborar en **eventos, campañas o contenidos** es constante. Siempre encontramos en el equipo de InnoQubit una actitud proactiva y abierta a nuevas iniciativas.

El intercambio de información es fluido y eficaz: compartimos novedades, artículos, correos y materiales con el **objetivo común de lograr los mejores resultados**. En resumen, se trata de una colaboración muy sólida y enriquecedora.

Noemí Fortón: Y no solo con Juan, sino con el resto de profesionales con los que hemos tenido ocasión de trabajar nos han hecho **sentir muy cómodos**.

Esa cercanía y profesionalidad se reflejan directamente en los resultados que obtenemos y en la confianza que tenemos en esta alianza.

– Noemí Fortón

¿PODEÍS COMPARTIR ALGÚN EJEMPLO DONDE LA COLORACIÓN CON INNOQUBIT HAYA SIDO CLAVE PARA EL ÉXITO DE UN PROYECTO?

Noemí Fortón: En el ámbito comercial, **IQ Banking**, la solución de integración bancaria, se ha convertido en un **producto clave**. De hecho, muchos clientes que implementan Business Central solicitan que tenga las funcionalidades que IQ Banking ofrece y es **gracias a InnoQubit** que **podemos cubrir esa necesidad** de forma eficaz.

Se trata de una de las demandas más habituales del departamento financiero en cualquier proceso de implementación, y **contar con IQ Banking nos permite responder con una solución robusta, eficiente y perfectamente integrada**.



Uno de los indicadores más claros del éxito de nuestra colaboración con InnoQubit es la tasa de abandono prácticamente nula de sus soluciones.

Este dato refleja no solo la calidad del producto, sino también el alto nivel de satisfacción por parte de nuestros clientes.

– Noemí Fortón



¿QUÉ EXPECTATIVAS TIENE TRIANGLE PARA SEGUIR FORTALECIENDO ESTA RELACIÓN?

Lo que espero de esta colaboración es que se mantenga en el tiempo. Más que proveedores, considero al equipo de InnoQubit como compañeros de trabajo, parte de nuestro día a día y del de nuestros clientes. Esa cercanía y compromiso son fundamentales, y confío en que siga siendo así en el futuro.

– **Anna Pedroche**

Anna Pedroche: Cuando se acerca una renovación o cuando nuestros clientes necesitan apoyo para familiarizarse con las soluciones de InnoQubit, la respuesta del equipo es siempre inmediata y eficaz. Esa agilidad y predisposición **me hacen sentir completamente respaldada ante cualquier consulta relacionada con sus productos.**

En cuanto al soporte técnico, **utilizamos habitualmente el portal de tickets**, y la experiencia es igualmente positiva. Cada vez que abrimos una incidencia, recibimos **atención rápida, resolutive y con total disposición** para conectarse si es necesario. El servicio es excelente y esperamos que continúe así por mucho tiempo.

Juanma Roca: Respecto a marketing, un ejemplo claro de esta colaboración es la predisposición que siempre encontramos cuando solicitamos **apoyo para realizar webinars o presentar nuevas funcionalidades.**

Noemí Fortón: en resumen, lo que esperamos es seguir caminando de la mano de InnoQubit, con la misma **proactividad y compromiso** que hemos tenido hasta ahora. Estamos convencidos de que esta colaboración seguirá traducándose en muchos **éxitos conjuntos.**



¿Quieres unirte a nuestra red de partners?



Avda del Mar 44, 2ºA, 12003
Castellón de la Plana



www.innoqubit.com



info@innoqubit.com

Beneficios

Formaciones

Técnicas y comerciales gratuitas

Acompañamiento

Preventa y postventa: demos, reuniones, dudas...

Marketing

Webinars, materiales, eventos...

Soporte

Implantaciones y plataforma helpdesk

Quiero ser Partner de InnoQubit