



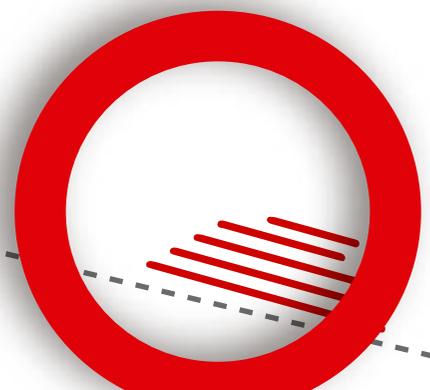
TACTICASOFT inició sus actividades en el año 2002, a partir de la experiencia previa de sus fundadores en el desarrollo y comercialización de productos complementarios para otros sistemas **CRM** (Customer Relationship Management).

Con el tiempo, esos desarrollos llevaron a crear una solución propia de **CRM**, que en el 2004 sumó una solución **ERP** (Administrativa-Contable), dando pie al software que actualmente se conoce como **TACTICA CRM & ERP**.

El sistema tiene como objetivo impulsar la productividad y la colaboración dentro de las empresas, enfocándose en elementos esenciales como el seguimiento automatizado de cotizaciones, los contratos, el correo electrónico, el stock, el soporte técnico, la facturación periódica, las campañas de marketing, el correo electrónico, la administración, la contabilidad, etc.

Hoy en día, con 30 empleados y 15 años de experiencia en el mercado argentino, **TACTICASOFT** también exporta su software a otros países de Latinoamérica como Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela, Paraguay, Uruguay, Costa Rica, Nicaragua, Panamá y Guatemala.

La empresa está concentrada en una amplia variedad de industrias del segmento Pyme. Algunos de sus clientes más reconocidos son Almatec, Bioartis, Cignal, Elementi, Eurolab, Lasarte Hermanos y Silge Electrónica.



CIRCUITOS OPTIMIZADOS CON TACTICA CRM



CIRCUITOS OPTIMIZADOS CON TACTICA ERP

