



OMNILOG ACCOMPAGNE CRITEO, LA START-UP FRANÇAISE QUI MONTE

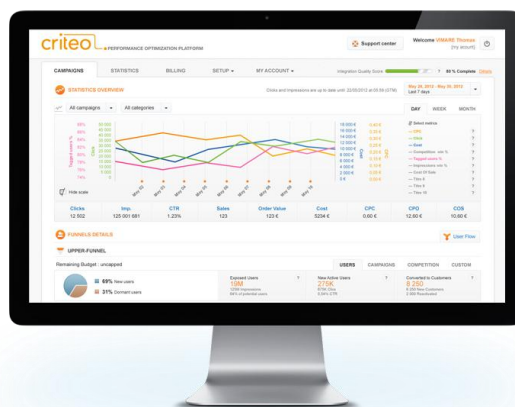
CRITEO, un des leaders mondiaux de l'advertising ciblé sur le web, a confié à OMNILOG la réalisation puis la maintenance de son CRM, système interne de gestion clients/fournisseurs et facturation.

Le système concerne à la fois :

- Les advertisers, c'est-à-dire ceux ayant des bannières publicitaires à exposer
- Les publishers qui mettent à disposition des espaces.

Pour parvenir à cela, il a été décidé d'utiliser et d'adapter le CRM Microsoft Dynamics comme interface client pour les besoins spécifiques de CRITEO.

Le projet répond ainsi à plusieurs enjeux : celui d'une implantation à l'international qui impose une disponibilité 24/24 et le respect scrupuleux des facturations qui doivent être réalisées en temps et en heure.



LE + OMNILOG

L'application que nous pilotons est une application centrale au cœur du SI de CRITEO. Cela suppose d'être particulièrement attentifs à la manière d'interfacer Microsoft Dynamics avec l'ensemble de ses systèmes. Dans cette optique, des interfaces (en C#) ont été développées pour connecter le CRM aux autres applications des équipes front-office de CRITEO. Côté purement technique, nous avons également réalisé un système de batchs programmés permettant de synchroniser les traitements et échanges entre le CRM et le module de facturation d'une part, avec les autres systèmes d'autre part. »

Thierry L

ZOOM SUR LA TECHNIQUE

- Microsoft Dynamics
- .Net
- Javascript
- Microsoft SQL*Server
- Microsoft IIS
- Jira

