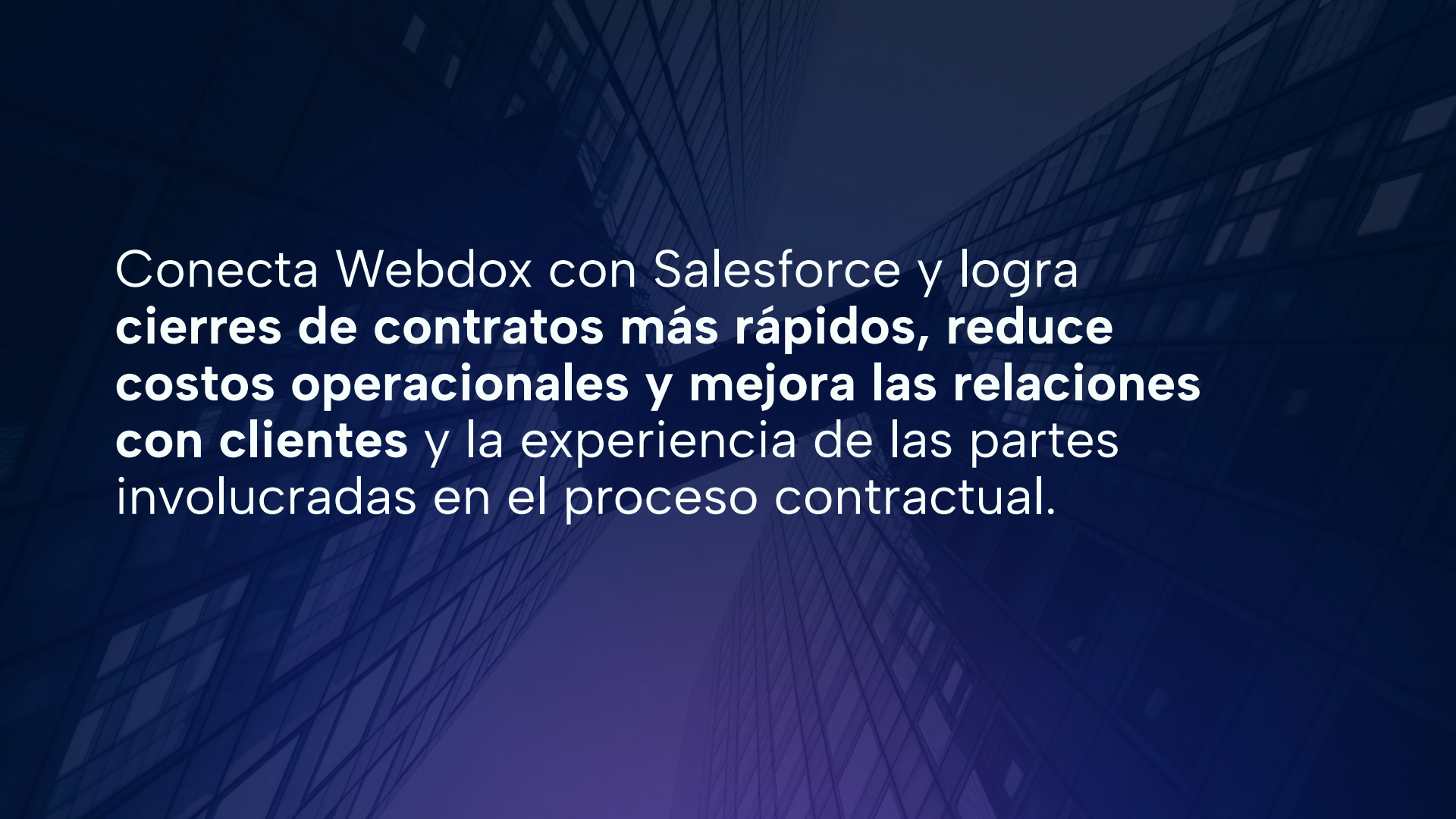


A low-angle, upward-looking perspective of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are dark blue and purple, creating a sense of height and architectural scale. The perspective converges towards the top center of the frame.

Webdox + Salesforce



Conecta Webdox con Salesforce y logra **cierres de contratos más rápidos, reduce costos operacionales y mejora las relaciones con clientes** y la experiencia de las partes involucradas en el proceso contractual.

Webdox + Salesforce

Colabora directamente desde Salesforce con Webdox, iniciando contratos desde el CRM, ejecutando workflows de aprobación y firma electrónica, y manteniendo visibilidad del estado contractual en tiempo real, sin salir de tu flujo comercial.

The screenshot displays the Webdox Status interface, which is integrated with Salesforce. The interface features a top navigation bar with a progress indicator showing the following steps: Prospecting (active), Qualification, Needs Analysis, Value Proposition, Id. Decision Makers, and Perception. Below the navigation bar, the main header includes the Webdox logo and the text 'Webdox Status'. A 'Refresh from Webdox' link is located on the right side of the header.

The main content area is titled 'WORKFLOW DETAILS' and contains several sections:

- Workflow Summary:** A row of five cards displaying key information:
 - Workflow name: Prueba con german
 - Status: Ready
 - Classified: Yes
 - Current step name (number):
 - Responsible:
- DOCUMENT SIGNERS:** A section titled 'Signing step: paso firma (1)' showing a list of signers. One signer is listed: German Vargas (gvargas@webdoxclm.com).
- DOCUMENTS AND ATTACHMENTS:** A section titled 'Documents' indicating 'No documents available'. Below this, a table lists attachments:

Name	Created Date	Download
Contrato Token Salesforce marzo-[...].asn1		Download
Contrato Token Salesforce marzo-[...].docx		Download
Contrato Token Salesforce marzo-2[...].pdf		Download

Casos de uso

Ventas

Los equipos comerciales pueden iniciar contratos directamente desde oportunidades u otros objetos del CRM, utilizando plantillas Webdox y disparando workflows de aprobación y firma electrónica sin salir de Salesforce, **acelerando el cierre de negocios**.

Legal / Contract Management

El equipo legal define plantillas, reglas y workflows en Webdox, asegurando que todos los contratos iniciados desde Salesforce cumplan **con estándares de compliance, manteniendo control sin frenar la operación comercial**.

Compras / Procurement

Las áreas de compras pueden iniciar contratos desde procesos vinculados a Salesforce, asegurando **trazabilidad, estandarización y alineación con políticas definidas por Legal**.

Finanzas / Gerencia

Gerencia y finanzas acceden a contratos firmados y pendientes vinculados al pipeline comercial, mejorando la previsibilidad de ingresos y el control de riesgo.





Solicita una demo

Y descubre cómo gestionar contratos end-to-end directamente desde Salesforce con Webdox como motor contractual.

WEBDOX

FAQ's

¿Quién realiza el setup de la integración Webdix + Salesforce?

El setup lo realiza el cliente sobre su org de Salesforce, con apoyo del equipo de Customer Success de Webdix si es requerido, siguiendo la documentación del conector.

¿Está disponible para todos los clientes Webdix?

Sí, la integración está disponible como add-on de pago para todos los clientes Webdix que operan con Salesforce.

¿Dónde se adquiere la integración?

La integración se adquiere vía Salesforce AppExchange, como producto estándar de Webdix.

¿Qué idiomas soporta la integración?

El MVP soporta español, inglés y portugués.

¿La integración permite usar plantillas de Word de Webdix?

Sí, el conector permite usar plantillas de Word y campos de fusión definidos en Webdix, aplicados sobre contratos iniciados desde Salesforce.

¿Puedo conectar múltiples cuentas Webdix a una sola org de Salesforce?

Sí, el alcance del MVP contempla conexión de múltiples cuentas Webdix con una única organización Salesforce.

¿Requiere desarrollos custom por cliente?

No, la integración está diseñada como producto estándar configurable sin desarrollos custom; integraciones ad-hoc no están contempladas en el MVP.

