Vít Lachner

Solution architekt, Team leader, Senior consultant



vit.lachner@email.cz
linkedin.com/in/vitlachner
vitlachner.com
Ústecký kraj, Česká republika

Architekt řešení a konzultant s 15 lety zkušeností s Microsoft business aplikacemi typu CRM, Customer Service a Power Platform — a s vlastními webovými aplikacemi tam, kde se platforma nehodí. V letech 2017–2025 jsem vedl vývojový a konzultantský tým, od roku 2025 působím jako freelancer. Zaměřen na komplexní architekturu řešení, cloudové aplikace a automatizaci business procesů s praktickými zkušenostmi pokrývající celý projektový cyklus od pre-sales konzultací po nasazení a podporu. Vybudoval jsem vlastní produktovou platformu nad Power Platform se silnou podporou CI/CD. Aktuálně navrhuji a dodávám AI agenty napříč platformou – deklarativní v Microsoft 365 Copilotu, orchestrované v Copilot Studiu – a díky vývoji s AI zvládám paralelně více projektů.

Znalosti

- Dynamics 365 Sales
- Dynamics 365 Customer Service
- Dynamics 365 Customer Insights
- Power Automate
- Power Apps
- CI/CD, DevOps
- C#, .NET
- Architektura webových aplikací
- Copilot Studio
- Microsoft 365 Copilot
- AI-asistovaný vývoj (Claude Code)

Klíčové dovednosti

- Architektura komplexních řešení (CRM, Power Platform, integrace)
- Vedení a budování týmů (2→8 lidí, onboarding, mentoring)
- Projektové řízení end-to-end (presales → nasazení → podpora)
- Microsoft technologie (Dynamics 365, Power Platform, Azure)
- Dlouhodobá udržitelnost projektů (5-13 let kontinuální podpory)
- B2B integrace a portálová řešení
- Analytické vedení a business consulting

Vybrané projekty

CRM/Marketing, 2026–do současnosti

Implementace a rozvoj Dynamics 365 Sales a Customer Insights pro mezinárodní skupinu. Řešení pokrývá řízení obchodu včetně vedených prodejních sekvencí, mobilní přístup pro obchodníky v terénu a marketingové kampaně se správou souhlasů podle lokální legislativy. Součástí byla migrace dat, integrace s externími systémy a pravidla pro citizen development.
Segment: Mezinárodní výrobní skupina

AI agenti pro obchod a zákaznickou komunikaci, 2026

Analýza a implementace AI agentů, kteří automatizují zpracování příchozí e-mailové komunikace. Hlavní agent samostatně rozpozná typ zprávy (poptávka, platba, cestovní doklady), založí nebo aktualizuje obchodní případ v CRM a výsledek nahlásí týmu v Microsoft Teams – bez ručního zásahu. Druhý agent slouží obchodníkům k rychlému dohledání stavu obchodu, klienta a plateb.
Segment: Cestovní služby

CRM/Marketing, 2013–2025

Analýza a implementace CRM řešení verze Dynamics CRM 2013 s následnou podporu. Analýza přechodu do Dynamics 365 Sales s následným provedením. Projekt migrace rozšířen o integrace na ERP Dynamics NAV. Nové řešení pokrývá kompletní nabídkový proces pro dvě divize s různými obchodními procesy.
Segment: Výrobce designového skla a osvětlení pro prémiový segment

CRM, 2012–do současnosti

Podpora řešení Dynamics CRM 2011 s průběžným rozvojem pro podporu obchodního procesu především v oblasti efektivní tvorby nabídek pro strojírenské celky. Provedení upgrade na Dynamics 365 8.2. Stabilizace řešení a migrace do cloudové verze Dynamics 365 Sales (Online). Podpora řešení s rozvojem v komplexní CRM řešení pro podporu obchodních procesů. Řešení je silně integrováno s ERP Helios.
Segment: Výrobce hliníkových konstrukcí pro event průmysl

SRM a Portál, 2019–2025

Analýza a implementace řešení nad Dynamics 365 Sales a Power Pages portálem s následnou podporu. Řešení poskytuje pokrytí procesů onboardingu dodavatelů (překlady, specializované služby apod.), udržování obchodní vztahu (aktualizace dat, kampaně, ceny apod.) formou portálu pro dodavatele a Dynamics 365 pro interní koordinátory a manažery. Procesy jsou silně svázány integrací s ERP Dynamics NAV a jinými aplikacemi například pro testování, ukládání dokumentů apod. Portál využívá běžně přes 100 nových nebo existujících dodavatelů.
Segment: Poskytovatel jazykových a lokalizačních služeb

Jazyky

- čeština – rodilý mluvčí
- angličtina – B2

Obory

- obchod
- výroba
- logistika
- služby
- veřejné služby
- distribuce

Vzdělání

Západočeská univerzita v Plzni
Fakulta aplikovaných věd,
Magisterský titul: Softwarové inženýrství

Projektová historie

CRM/Customer Service, 2011–2025

Upgrade Dynamics CRM 4.0 na 2011. Upgrade Dynamics CRM 2011 na Dynamics 365 8.2. Analýza a implementace rozšíření o nabídkový proces balících strojů a obalů. Řešení bylo obohaceno o podporu servisních procesů. Procesy jsou podpořeny integrací ERP Dynamics NAV. Dlouhodobá podpora a rozvoj CRM v komplexní řešení pro podporu obchodu a servisu.
Segment: Obchod a služby v obalovém průmyslu

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace
Role: Solution architekt, konzultant, developer
Technologie: Dynamics CRM, Dynamics 365 Customer Engagement (OnPremise), .NET, Documents Core Pack, integrace

B2B webový portál, 2011–2015

Podpora první verze B2B portálu pro obsluhu procesů registrace partnerů, správy vozového parku a karet. Návrh a implementace nového řešení B2B portálu v původním rozsahu s rozšířením poskytováním informací pro partnery. Rozšíření integrace s Dynamics NAV pro efektivnější poskytování informací partnerům. Předání řešení na interní vývoj zadavatelem.
Segment: Poskytovatel palivových karet a fleet managementu

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace
Role: Solution architekt, konzultant, developer
Technologie: ASP.NET, .NET, integrace

CRM, 2012–do současnosti

Projektová historie

Podpora řešení Dynamics CRM 2011 s průběžným rozvojem pro podporu obchodního procesu především v oblasti efektivní tvorby nabídek pro strojírenské celky. Provedení upgrade na Dynamics 365 8.2. Stabilizace řešení a migrace do cloudové verze Dynamics 365 Sales (Online). Podpora řešení s rozvojem v komplexní CRM řešení pro podporu obchodních procesů. Řešení je silně integrováno s ERP Helios.

Segment: Výrobce hliníkových konstrukcí pro event průmysl

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer, integrace

Technologie: Dynamics CRM 2011 (2015), Dynamics 365 Customer Engagement (OnPremise), Dynamics 365 Sales, Documents Core Pack, integrace

CRM/Marketing, 2013–2025

Analýza a implementace CRM řešení verze Dynamics CRM 2013 s následnou podporu. Analýza přechodu do Dynamics 365 Sales s následným provedením. Projekt migrace rozšířen o integrace na ERP Dynamics NAV. Nové řešení pokrývá kompletní nabídkový proces pro dvě divize s různými obchodními procesy.

Segment: Výrobce designového skla a osvětlení pro prémiový segment

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Dynamics CRM 2013, Dynamics 365 Customer Engagement (OnPremise), Dynamics 365 Sales, Documents Core Pack, integrace, ClickDimensions

CRM, 2015–2025

Analýza a implementace CRM řešení verze Dynamics CRM 2015 s následnou podporu. Řešení poskytuje pokrytí obchodních pro veřejný a soukromý sektor. Obchodní procesy jsou podpořeny integrací s ERP Dynamics NAV. Správu řešení usnadňuje rozšířená integrace s Active Directory pro správu uživatelů a licencí.

Segment: Společnost poskytující služby v oblasti odpadového hospodářství

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Dynamics CRM 2015, integrace

CRM, 2015–2025

Analýza a implementace CRM řešení verze Dynamics CRM 2016 s následnou podporu. Řešení poskytuje pokrytí obchodních procesů pro prodej tiskáren a souvisejících služeb. Obchodní procesy jsou podpořeny integrací s ERP Dynamics NAV. Nasazení proběhlo s vysokým důrazem na bezpečnost řešení a dat.

Segment: Dodavatel kancelářské techniky a tiskových řešení

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Dynamics CRM 2016, integrace

CRM, 2018–2025

Analýza a implementace CRM řešení verze Dynamics 365 Sales s následnou podporu. Řešení

Projektová historie

poskytuje pokrytí obchodních a servisních procesů pro významného výrobce elektrotechnických zařízení průmyslového použití. Procesy jsou silně svázány integrací s ERP Dynamics NAV.

Segment: Výrobce elektrotechnických zařízení pro průmysl

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Dynamics 365 Sales, integrace

CRM, 2020–2025

Analýza a implementace CRM řešení verze Dynamics 365 8.2-9.1 (On-Premise) s následnou podporu. Řešení poskytuje pokrytí obchodních a servisních procesů vysokozdvižných vozíků. Procesy jsou silně svázány integrací s ERP Dynamics NAV pro sjednocení důležitých dat, kde hlavní jsou data pro tvorbu nabídek dle konfigurace vozíků. Součástí podpory je také pravidelná aktualizace Dynamics 365 na nejnovější On-Premise verze.

Segment: Dodavatel manipulační techniky

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Dynamics 365 8.2-9.1 (On-Premise), DocumentsCorePack, integrace

SRM a Portál, 2019–2025

Analýza a implementace řešení nad Dynamics 365 Sales a Power Pages portálem s následnou podporu. Řešení poskytuje pokrytí procesů onboardingu dodavatelů (překlady, specializované služby apod.), udržování obchodní vztahu (aktualizace dat, kampaně, ceny apod.) formou portálu pro dodavatele a Dynamics 365 pro interní koordinátory a manažery. Procesy jsou silně svázány integrací s ERP Dynamics NAV a jinými aplikacemi například pro testování, ukládání dokumentů apod. Portál využívá běžně přes 100 nových nebo existujících dodavatelů.

Segment: Poskytovatel jazykových a lokalizačních služeb

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Dynamics 365 Sales, Power Pages, integrace

CRM, 2022–2025

Analýza a implementace CRM řešení nad vlastní produktovou platformou (Power Apps) s následnou podporu. Cílem projektu bylo poskytnout obchodníkům moderní nástroj pro řízení obchodu a sdílení informací o zákaznících (schůzky, produkty).

Segment: Obchodní společnost

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: vlastní produktová platforma, Power Apps, Power Automate

CRM, 2023–2025

Analýza a implementace CRM řešení nad vlastní produktovou platformou (Power Apps) s následnou podporu. Cílem projektu bylo nahrazení původního produktu, který již

Projektová historie

nevyhovoval moderním koncepcím. Řešení poskytuje pokrytí obchodních, servisních a skladových procesů pro segment audiovizuální techniky.

Segment: Dodavatel audiovizuální techniky

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: vlastní produktová platforma, Power Apps, Power Automate

CRM, 2023–2025

Analýza a implementace CRM řešení nad produktem Dynamics 365 Sales s následnou podporu. Původní řešení bylo převzato a následně zajištěno bezpečné předání do nového týmu s cílem podpořit budoucí rozvoj řešení v oblasti obchodu a logistiky s komponentami pro farmaceutický průmysl.

Segment: Farmaceutická společnost (distribuce a logistika)

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Dynamics 365 Sales, Power Apps, Power Automate

Řízení stavební výroby a elektronický stavební deník, 2023–2025

Analýza a implementace centrální aplikace pro podporu procesů ve stavební výrobě. Procesy zahrnují řízení stavební výroby a elektronický stavební deník. Aplikace je přístupná přes webové rozhraní a mobilní rozhraní včetně offline režimu. Mobilní aplikace je dostupná v obchodech Apple a Google.

Segment: Stavební holding

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Next.JS, React, .NET, integrace

Elektronický osobní spis, 2024–2025

Analýza a implementace centrální aplikace pro podporu procesů v HR. Procesy zahrnují všechny činnosti HR oddělení. Aplikace umožňuje správu oprávnění uživateli. Samotné procesy si uživatelé vytváří sami integrovaným návrhářem procesů s možností vytvářet a modelovat agendy dle stávajících a budoucích potřeb.

Segment: Stavební holding

Zodpovědnosti: Analýza, návrh

Role: Solution architekt, konzultant

Technologie: Next.JS, React, .NET, integrace

Servisní aplikace, 2025–do současnosti

Analýza a implementace aplikace nad Power Platform pro řízení servisního obchodu – od příležitosti přes kalkulaci až po verzovanou nabídku. Řešení je napojeno na podnikové systémy pro ERP, správu produktových dat a plánování projektů, takže obchodníci pracují s aktuálními daty bez ručního přepisování. Součástí je řízený obchodní proces a správa dokumentů.

Segment: Strojírenství

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Projektová historie

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Vibe coding, AI, Dynamics 365 Sales, Power Apps, Power Automate, PCF, integrace

CRM/Marketing, 2026–do současnosti

Implementace a rozvoj Dynamics 365 Sales a Customer Insights pro mezinárodní skupinu. Řešení pokrývá řízení obchodu včetně vedených prodejních sekvencí, mobilní přístup pro obchodníky v terénu a marketingové kampaně se správou souhlasů podle lokální legislativy. Součástí byla migrace dat, integrace s externími systémy a pravidla pro citizen development.

Segment: Mezinárodní výrobní skupina

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, konzultant, developer

Technologie: Vibe coding, AI, Dynamics 365 Sales, Customer Insights – Journeys, Power Apps, Power Automate, PCF, integrace

Správa diplomových prací, 2026

Analýza a implementace aplikace pro řízení celého životního cyklu diplomových prací – od registrace studenta přes schvalování až po správu dokumentů. Studenti se registrují přes AI agenta v Microsoft Teams ve dvou jazycích a notifikace odcházejí automaticky ze sdílené schránky fakulty. Řešení bylo předáno do provozu v prostředí zákazníka.

Segment: Vysoká škola

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, developer

Technologie: Vibe coding, AI, Copilot Studio, Power Apps, Power Automate, SharePoint, Microsoft Graph, Azure

AI agenti pro obchod a zákaznickou komunikaci, 2026

Analýza a implementace AI agentů, kteří automatizují zpracování příchozí e-mailové komunikace. Hlavní agent samostatně rozpozná typ zprávy (poptávka, platba, cestovní doklady), založí nebo aktualizuje obchodní případ v CRM a výsledek nahlásí týmu v Microsoft Teams – bez ručního zásahu. Druhý agent slouží obchodníkům k rychlému dohledání stavu obchodu, klienta a plateb.

Segment: Cestovní služby

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Role: Solution architekt, developer

Technologie: Vibe coding, AI, Copilot Studio (multi-agent), Microsoft 365 Copilot, CRM, Microsoft Teams, Outlook, Power Automate

AI generování produkčních dokumentů, 2026–do současnosti

Analýza a implementace AI agenta, který připravuje interní plánovací dokumenty a zápisy z jednání ve firemní šabloně. Uživatelé dostávají hotový, dále editovatelný dokument ve svých běžných nástrojích místo zdlouhavé ruční přípravy.

Segment: Výrobní podnik

Zodpovědnosti: Analýza, návrh, implementace

Projektová historie

Role: Solution architekt, developer

Technologie: Vibe coding, AI, Copilot Studio, Agent Skills, Python, PowerPoint, Word

Profesní historie

12/2025 – do současnosti, Praha, Česká republika

Solution architekt, konzultant, Power Platform vývojář – ACTUM Digital (freelancer)

- Solution architekt pro Power Platform a Dynamics 365 (Sales, Customer Insights).
- Konzultace a analýza požadavků uživatelů.
- Optimalizace procesů vývoje a vedení vývoje projektů.
- Vibe coding, AI, Power Apps, .NET, C#, JavaScript.

12/2025 – do současnosti, remote, Česká republika

Solution architekt, konzultant – výrobce hliníkových konstrukcí pro event průmysl (freelancer)

- Dlouhodobý solution architekt pro Dynamics 365 Sales.
- Správa a rozvoj CRM řešení, o které se starám od roku 2012.
- Interní intranetové procesní aplikace.
- Vibe coding, AI, Dynamics 365 Sales, Power Platform, integrace.

02/2011 – 11/2025, Ústí nad Labem, Česká republika

Solution architekt, konzultant, vývojář - SEYFOR, a.s., Solitea CDL, ex CDL System (TOP 3 Dynamics 365)

- Solution architekt CRM a webových aplikací.
- Konzultace a analýza požadavků uživatelů.
- Optimalizace procesů vývoje a vedení vývoje projektů.
- Dynamics CRM, Dynamics 365 Sales/Customer Service
- .NET, C#, JavaScript, Power Apps

07/2009 – 01/2011 – Ústí nad Labem, Česká republika

.NET vývojář – Krajská zdravotní a.s.

- Analýza požadavků interních uživatelů a návrh řešení.
- Optimalizace procesů.
- Podpora a školení uživatelů.
- .NET vývojář webů a integrací – ASP.NET, .NET, C#.

07/2008 – 04/2009 – Agropol Group a.s., Praha, Česká republika

Backend/frontend vývojář ERP systému Agropol Group a.s.

- Java, Hibernate, JSP.

Certifikace a kurzy

ClickDimensions Certified - ClickDimensions Partner Onboarding, 2019, Click!

Microsoft Certified: Power Platform Solution Architect Expert, 2023, Microsoft certification

Microsoft Certified: Power Platform Developer Associate, 2021, Microsoft certification

Exam 715: Microsoft Dynamics 365 customer engagement Online Deployment, 2017, Microsoft certification

Exam 716: Microsoft Dynamics 365 Customization and Configuration, 2017, Microsoft certification

Exam 716: Microsoft Dynamics 365 Customization and Configuration, 2017, Microsoft certification

Exam 717: Microsoft Dynamics 365 for Sales, 2019, Microsoft certification

MCSA: Dynamics 365 - Certified 2017, 2017, Microsoft certification

MS: Microsoft Dynamics CRM 2016 Online Deployment, 2016, Microsoft certification

MCPS: Microsoft Certified Professional, 2015, Microsoft certification

MS: Microsoft Dynamics CRM 2013 Applications, 2015, Microsoft certification

MS: Microsoft Dynamics CRM 2013 Deployment, 2015, Microsoft certification

MCTS: Microsoft Dynamics CRM 2011 Applications, 2012, Microsoft certification

MCTS: Microsoft Dynamics CRM 2011 Installation and Deployment, 2012, Microsoft certification

Školení (vedené)

Proč se s někým domluvím a s někým to jde hůře, Václav Vinklárek, 2025

Principy pozitivní komunikace, Václav Vinklárek, 2025

Obsahová stránka konzultační práce, Václav Vinklárek, 2025