

Digitalisierung des Arbeitsplatzes im Vertrieb



Die strategische Integration von pio CRM für den innovativen Arbeitsplatz im Vertrieb

Strukturiert, wiederholbar, messbar, nachweisbar – unabhängig von Einzelpersonen

Nutzen

- Höhere Vertriebsleistung
- Mehr Umsatz
- Höhere Rendite

- Wettbewerbsvorteile durch bessere Informationen
- Cross-Selling/Upselling-Infos
- Kompetente und motivierte Mitarbeiter

- Zufriedene und treue Kunden
- Kundenbindung
- Kundenrückgewinnung

Geschäftsprozesse

Kundenkommunikation



Zugriff in Echtzeit

Intelligente Vertriebsmethodik

Kundeninformationen:

- Ansprechpartner
- Aktuelle Anfragen
- Aktuelle Angebote
- Offene Aufträge
- Umsatz
- Bonität
- ...

Produktinfos:

- Preis
- Verfügbarkeit
- Alternativprodukte
- ...

Chancen:

- Cross-Selling
- Upselling
- Eigenmarken-Verkauf
- Kundenrückgewinnung

Technik

CRM-Cockpit

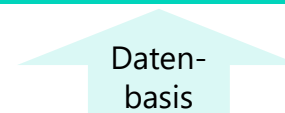
Telekommunikation
(Telefonanlage/MS-Teams/
Point of Communication®)



CRM

Warenwirtschaft/ERP

BI



SQL IBM AS/400

Integration von
Information und
Kommunikation