



Referenzkunde

BOLTZE

Home Collections



CAS genesisWorld
CRM/XRM für den Mittelstand





» Seit dem Einsatz der CRM-Lösung haben sowohl der Innendienst als auch der Außendienst einen identischen, ganzheitlichen Überblick über jeden Kunden und die aktuelle Situation der gemeinsamen Geschäftsbeziehung. «

Michael Winterhalter, Leiter IT

BOLTZE

Home Collections

Branche

Großhandel für Wohnaccessoires & Geschenkartikel

Ziele/Anforderungen

- Zentrale Kundenakte
- Unternehmensübergreifende Terminplanung
- Besuchsplanung Innendienst/Außendienst
- Besuchsberichte, mobile Anbindung via Smartphones und Tablets
- Flexibilität des Systems, Benutzerfreundlichkeit
- Anbindung an Vacos-ERP und MS Exchange
- Digitale Prozesse für Innen- und Außendienst

Nutzen und Vorteile

- Erhöhte Transparenz im Vertriebsalltag durch gemeinsame Arbeitsplattform und Verfügbarkeit der wesentlichen Informationen
- Problemloses Einbinden von Dokumenten in die Kundenakte durch zentrale Dokumentenverwaltung mit mehrstufigen Zugriffsrechten und smarterer Dokumentensuche
- Steuerung und Verwaltung der regelmäßig stattfindenden Events und Messen von der Einladung über die Organisation bis hin zu Nachfassaktionen
- Aufwand zur Abstimmung zwischen Innendienst und Außendienst deutlich reduziert auch dank automatisierter Hintergrundprozesse
- Deutlich optimierter Kundenservice und schnelle Reaktion bei Kundenanfragen

CAS genesisWorld

Projektdaten

- CAS genesisWorld Platinum Suite
- Module: Form & Database Designer, Report, ERP connect, Survey, Mobility, Exchange Sync
- Schnittstelle zu VACOS-ERP

Kunde

- Boltze Ideen Deutschland GmbH & Co. KG
www.boltze.com
- Internationaler Großhandel für Wohnaccessoires und Geschenkartikel
- 1964 gegründet
- 260 Mitarbeiter in Europa und China

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Speziell für die Bedürfnisse des Mittelstands
- Mobile CRM-Lösungen im CAS SmartDesign® für Smartphones, Tablets und Browser
- Sichere Daten durch ausgereiftes, mehrstufiges Rechtesystem
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 30.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Kontakt und Beratung



CRM Consults GmbH
Felsweg 14
35435 Wettenberg
+49 -641- 399756-30
www.crm-consults.de

