

Referenzkunde

 **Raiffeisen**
Weser-Elbe eG



CAS  **genesisWorld**
CRM/XRM für den Mittelstand





» Mit CAS genesisWorld haben alle Vertriebsmitarbeiter einen umfassenden und simultanen Zugriff auf die Kunden- und Preisinformationen und können so gemeinschaftlich die Kunden individuell betreuen. Außerdem bieten die Reports einen schnellen Überblick über die Vertriebsaktivitäten. «

Dr. Hauke Bronsema, Hauptamtliches Vorstandsmitglied



Branche

Handel landwirtschaftliche Produkten und Produktionsmitteln

Ziele/Anforderungen

- Verbesserung der digitalen Vernetzung zwischen Innen- und Außendienst sowie Vermeidung von Informationsverlusten
- Abschaffung der Zettelwirtschaft durch mobile Informationsdatenbank für den Außendienst
- Erfassung und Erkennung von Kundenpotenzialen
- Individuelle Kundenbetreuung und Intensivierung der Kundenbindung
- Umsatz- und Ertragssteigerung

Nutzen und Vorteile

- Zentraler Datenzugriff auch mobil ermöglicht leichte Pflege und damit konsistente Adress- und Kontaktdaten
- Mehr Kundenservice durch App-Nutzung auch vor Ort - relevante Informationen stets verfügbar
- Übersichtliche, individuelle Informationen dank Reporting und Vertriebs- und Preislisten-Cockpits
- Vertriebschancen umfänglich nutzen mit Erfassung von Kundenpotentialen direkt im Vertriebsprozess
- Prozessvereinfachung und -automatisierung in der Kommunikation und in der Informationsweitergabe - weniger E-Mail/Telefon
- Keine doppelte Datenhalten mit gutem Zusammenspiel zwischen ERP und CRM
- Sichere Daten mit mehrstufigem Rechtssystem



Projektdaten

- CAS genesisWorld Premium Edition
- Module: Form & Database Designer, Report
- mpl Schnittstellenserver
- mpl Schnittstellen Konnektor

Kunde

- Raiffeisen Weser-Elbe eG, www.raiffeisen-weser-elbe.de
- Handel mit landwirtschaftlichen Produkten und Produktionsmitteln – der genossenschaftliche Partner im Elbe-Weser-Raum
- 255 Mitarbeiter

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 Rechtssystem
- 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



mpl Software GmbH
70567 Stuttgart
+49 711 781937-30
www.mpl.de



www.cas-mittelstand.de