

PRESSEMITTEILUNG

Bozen-Frankfurt, 11. Dezember 2013

Der Vertriebsmitarbeiter als Botschafter des Unternehmens

Würth Phoenix präsentiert beim CRM-Executive Dinner in Frankfurt auf Einladung von Microsoft jüngste Erfahrungen im Bereich Sales Force Automation

Würth Phoenix hat auf Einladung von Microsoft Deutschland im Rahmen des CRM Executive Dinner in Frankfurt über seine Erfahrungen in der Einführung von CRM- und Vertriebssoftware-Projekten berichtet. Geschäftsführer Michael Piek stellte dabei in seinem Vortrag „CRM in der Praxis“ die Erfolgskriterien einer erfolgreich implementierten CRM-Strategie vor. Software-Systeme wie etwa Microsoft Dynamics CRM oder die von Würth Phoenix entwickelten Vertriebslösungen Speedy⁺ und Speedy^{TOUCH} seien unverzichtbare Werkzeuge für die systematische Aufbereitung von Kunden- und Produktinformationen. Voraussetzung für die erfolgreiche Anwendung wäre jedoch, dass die Lösung nachvollziehbar im erreichten Nutzen und konsequent mit der Unternehmensstrategie verwoben sie. Das betreffe auch und vor allem den Vertriebsbereich. „Ein Vertriebsmitarbeiter bietet nicht nur Dienstleistungen und Produkte an. Er ist Botschafter von Unternehmenskultur und -leistung, von Einstellung, Performance und Gewinn nach außen. CRM-Software Systeme sind dazu da, diese Philosophie bestmöglich zu unterstützen,“ so Piek.



Würth Phoenix ist als ERP, CRM und IT-Management-Dienstleister sowohl für die Gesellschaften der Würth-Gruppe wie auch für mittlerweile über 300 Business-



Kunden außerhalb des Mutterhauses erfolgreich tätig. Neben Microsoft Dynamics CRM und der Vertriebslösung WÜRTHPHOENIX Speedy⁺ stellte Piok auch die Einsatz-Szenarien der jüngst entwickelten Lösung Speedy^{TOUCH} für die Verwendung auf Tablets und Smartphones vor. Speedy^{TOUCH} zielt darauf ab, mittels eines interaktiven Produktkataloges den Dialog zwischen Verkäufer und Kunden auf eine neue Ebene zu stellen. Das Tablet oder Smartphone wird als proaktives, einfach anwendbares und zeitgemäßes Verkaufsinstrument genutzt, um den Arbeitsplatz des Verkäufers attraktiv und modern zu gestalten.

Vertriebs- und CRM-Experte Dr. Peter Winkelmann ging in seinem Beitrag auf die neuen Herausforderungen einer zeitgemäßen Kundenbetreuung ein. Verschärfter globaler Wettbewerb verbunden mit zunehmendem Kosten- und Preisdruck, Organisationsänderungen durch Übernahmen oder Fusionen, das Entstehen sozialer Netzwerke sowie immer höhere gesetzlichen Hürden: In all diesen Trends stecken Herausforderungen, denen sich Unternehmen stellen müssen. Viele von ihnen täten sich jedoch schwer, mit besonders dynamischen Wettbewerbern Schritt zu halten. Die Ursache für solche Schwierigkeiten seien nicht selten überholte CRM-Systeme. So fehlt es einerseits an der erforderlichen Flexibilität; andererseits sind die bestehenden Systeme nicht eng genug mit den Sales- und Vertriebsprozessen verzahnt, um ein effizientes Kundenmanagement zu ermöglichen und Transparenz über alle Bereiche und Standorte hinweg zu schaffen. Doch gerade diese Faktoren entscheiden letzten Endes darüber, ob die unternehmerischen Ziele erreicht werden.

Hans Jürgen Rose, Geschäftsbereichsleiter von Microsoft Dynamics Deutschland ging in seinem Vortrag schließlich auf die aktuelle CRM-Strategie von Microsoft ein. 40.000 Unternehmen setzen derzeit auf Microsoft Dynamics CRM, 3,5 Millionen Anwender nutzen das System. Die jüngst vorgestellte CRM-Release integriert dabei insgesamt 18 vorkonfigurierte Prozess-Templates für verschiedenste Branchen. Kunden können diese Erweiterungen kostenlos vom Microsoft Dynamics CRM-Marktplatz herunterladen. Zudem stehen Apps für die mobile CRM-Nutzung auf Plattformen wie Windows Phone, iOS sowie Android zur Verfügung.



Die von Entscheidern aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, IT und von Geschäftsführern besuchte Veranstaltung bot eine gelungene Möglichkeit, über einen direkten Zugang zu Expertenwissen mit Entscheidern Wissen zu vertiefen, miteinander in Dialog zu treten, Erfahrungen auszutauschen und voneinander zu lernen. Moderiert wurde das Event von Tim Cole, "Internet-Urgestein" und einer der ersten Journalisten in Deutschland, die sich mit IT- und Online-Themen beschäftigt haben - unter anderem als Chefredakteur des "Net-Investor" und Co-Moderator der Sendung "eTalk" auf n-tv.

Über Würth Phoenix

Als IT- und Beratungsunternehmen der Würth-Gruppe bietet Würth Phoenix branchenspezifische ERP- und CRM-Softwarelösungen auf Basis von Microsoft Dynamics. Das international präsente Unternehmen mit Hauptsitz in Bozen verfügt über weltweite Erfahrung im Bereich Unternehmenssoftware und eine langjährige Branchenkompetenz im Handel, der Distribution und der Logistik. Würth Phoenix verfügt zudem über umfassende Erfahrung im Bereich Sales Force Automation, immer auf Basis von Microsoft Dynamics und bietet mit WÜRTHPHOENIX Speedy^{TOUCH} ein jüngst entwickeltes Vertriebssystem mit interaktivem Produktkatalog, das ausschließlich für den Einsatz auf Tablets und Smartphones konzipiert ist.

Pressekontakt:

Würth Phoenix GmbH
Gerhard Schenk
Kravoglstraße 4
I-39100 Bozen
Tel: +39 0471 564 111
Fax: +39 0471 564 122
press@wuerth-phoenix.com
www.wuerth-phoenix.com/press