


itelligence AG, Bielefeld, Germany

360° Sicht aus der SAP Cloud – itelligence macht es vor!

 Cloud 4 Sales ist ein Quantensprung für unsere Vertriebs- und Marketingorganisation hinsichtlich der Erhöhung von Markt- und Kundentransparenz, die wir dank intuitiver Kommunikationsmöglichkeiten zwischen Mitarbeitern und verdichteter Runduminformationen zu Kunden erzielen.

Dr. Andreas Pauls, Geschäftsführung, itelligence AG

Herausforderung

Ablösung eines SAP CRM 4.0 Systems wegen:

- Unzureichende Nutzbarkeit
- Geringer Akzeptanz und Datenqualität
- Aufwendiger und entwicklungsintensiver Erweiterbarkeit
- Fehlender Funktionalitäten wie z. B. einem mobilen Zugriff, Email-/Kalenderintegration

Vorteile

- Benutzerfreundliche Oberfläche
- Hohe Systemverfügbarkeit und -performanz
- Mobile Nutzung und Mail-Integration
- Umfassendes Analyse-Tool als Basis des Vertriebscontrollings
- Höchster Sicherheitsstandard durch eine zertifizierte SAP Cloud Infrastruktur
- Effizientere Gestaltung der Geschäftsvorgänge

Lösung

- Lead- und Opportunity Management
- Kampagnenmanagement
- Integration von Workflows über integrierte Geschäftsobjekte
- Nutzung mobiler Endgeräte (iPhone, iPad)
- Bidirektionale Integration von Groupware Lotus Notes

Warum SAP Cloud for Sales?

- Intuitive Bedienung auf einer Vielzahl von Endgeräten
- Experten Know-how im eigenen Haus ermöglicht eine kurze Projektlaufzeit



Projektlaufzeit
6 Wochen



itelligence



360° Blick auf den Kunden

Die Sicherstellung einer unternehmensweiten Transparenz auf Kunden ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren von itelligence. Bereits seit 1999 wird der Vertrieb systemtechnisch durch SAP CRM unterstützt. Geschäftsführung und Vertriebsmitarbeiter befanden, dass die bestehende SAP CRM 4.0 Lösung für die heutigen Anforderungen an ihre Grenzen gestoßen ist.

Die Interaktion mit dem Kunden ist längst zum zentralen Bestandteil des täglichen Geschäfts geworden. Kunden fordern Erreichbarkeit auf zahlreichen integrierten Kommunikationswegen unabhängig von Zeit und Ort, sowohl am Telefon, per E-Mail, in sozialen Medien als auch im persönlichen Gespräch. Weiterhin spielten das Wartungsende und aufwändige, aber notwendige Erweiterungen im Altsystem, sowie der Wunsch nach einem erweiterten mobilen Einsatz eine große Rolle bei der Ablösung des bestehenden Systems.

SAP Cloud for Sales als Problemlöser

Mit der Implementierung der SAP Cloud for Sales Lösung wurde ein eleganter Weg gefunden, um ein intuitiv bedienbares System mit zeitgemäßem Look and Feel, eine Lösung mit mobilen Endgeräten, ein flexibles Vertriebscontrolling durch erweiterte Analysemöglichkeiten, optimierte Betriebsprozesse einzuführen und das bestehende Mailingsystem zu integrieren. Mit der langjährigen Erfahrung aus Kundenprojekten konnte die Lösung nach kurzer Pilotierung in nur wenigen Wochen produktiv gesetzt werden.

Ebenso konnten weit über 75.000 Geschäftspartner sowie eine viertel Million Aktivitäten problemlos migriert und in den Standardprozessen des Lead-, Opportunity-, Aktivitäten- und Kampagnenmanagement genutzt werden.

Aus dem „Leben“ gelernt

Im privaten Leben, ist der Einsatz von mobilen Geräten wie Tablets, Smartphones und die Nutzung sozialer Plattformen nicht mehr wegzudenken. Mit SAP Cloud for Sales werden diese Technologien in die täglichen Arbeitsprozesse integriert. Die Email-Integration sowie die Nutzung mobiler Endgeräte sind nicht nur ein „Eyecatcher“, sondern bieten eine erhebliche Arbeitserleichterung und sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern.



Cloud for Sales ist sehr benutzerfreundlich und es macht Spaß damit zu arbeiten!

Die Einführung der Cloud for Sales Lösung ermöglicht es bereits bestehende Prozesse in Handhabung und Ausprägung zu optimieren und versetzt itelligence in die Lage den Kunden nie „aus dem Blick“ zu verlieren. Vom Kundenerstkontakt, über die Angebotsphase, bis in das Projektgeschäft und der abschließenden Analyse des Verkaufsprozesses bietet SAP Cloud for Sales die Möglichkeit intuitiv – „mit dem Kunden im Fokus“ – innerhalb des Unternehmens und mit dem Kunden selbst zu interagieren.

Den Einsatz des Cloud for Sales möchte heute kein Mitarbeiter des Vertriebs- und Marketingteams mehr missen. Die einfache Handhabung, egal ob im Büro oder von unterwegs, ist für ein global ausgerichtetes Unternehmen wie itelligence ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

itelligence

Name:
itelligence AG

Branche:
Unternehmensberatung

Produkte:
Full-Service rund um SAP

Mitarbeiteranzahl:
Über 4.200 Mitarbeiter weltweit in 23 Ländern (DACH, Westeuropa, Osteuropa, Amerika, APAC)

Umsatz:
556,8 Mio. Euro* (2014)

Stammsitz:
Bielefeld (Deutschland)

Website:
www.itelligencegroup.com