

Referenzkunde



CAS Engineering

xRM und CRM für den Mittelstand





» Durch die einheitliche Adressdatenbank, in der die Produkteinsätze sowie alle Servicefälle und Anfragen hinterlegt sind, können wir schneller auf die Anforderungen unserer Kunden eingehen. Dies schafft Transparenz für Service und Vertrieb, besonders bei indirekten Verkäufen im internationalen Umfeld. «

Björn Alan Dresen, senior manager customer support



Branche

Produzierende Unternehmen

Ziele/Anforderungen

- Zentrale Adressverwaltung
- Vollständiger Überblick über die Kundenhistorie inklusive Support
- Terminverwaltung
- Abbildung von Verkaufschancen
- Support-Management, Reporting, Marketing, Projektmanagement
- Zentrale Kundeninformationen auf Geschäftsreisen im fernen Osten

Nutzen und Vorteile

- Konsistente und für jeden Mitarbeiter zugängliche Adressdaten
- Verbesserte Kundenbetreuung durch stets informierte Mitarbeiter
- Abteilungsübergreifendes Terminmanagement
- Größerer Vertriebs Erfolg durch genaues Verfolgen der Verkaufschancen
- Auswertungen in Echtzeit geben Entscheidungssicherheit
- Erfolgreiche Marketingkampagnen
- Weltweiter mobiler Datenzugriff



Projektdaten

- CAS Engineering
- Module: Form & Database Designer
- ERP-Anbindung an Sage

Kunde

- LayTec AG
www.laytec.de
- Weltweit führender Hersteller von prozessintegrierter optischer Messtechnik für Dünnschicht-Prozesse
- 1999 gegründet
- 60 Mitarbeiter

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Mobile CRM-Lösungen für Smartphones, Tablets und Browser
- Sichere Daten durch ausgereiftes, mehrstufiges Rechtssystem
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 20.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Kontakt und Beratung



itdesign GmbH
72072 Tübingen
+49 7071 3667 60
www.itdesign.de



CAS Mittelstand
A SmartCompany of CAS Software AG
www.cas-mittelstand.de