

Referenz Sage Office Line

Branche: Dienstleister – IT-Services

Verkaufsprozesse erheblich schneller gestaltet

Als Tochter eines indischen Konzerns vermittelt die Leonberger Infotech Enterprises GmbH zum einen Engineering Services, zum anderen vertreibt und betreut sie Spezialsoftware wie zum Beispiel „Actify“. Mit ihr lassen sich Daten visualisieren und eine Plattform schaffen für die Kommunikation mit digitalen Konstruktionsdaten, die nahtlose Zusammenarbeit von 3D- und 2D-Produktdaten wird ermöglicht.



Das Infotech Enterprises Firmengebäude in Hyderabad, Indien.

„Das integrierte System der Office Line erlaubt es, dass jeder Mitarbeiter an jeder Stelle des Vertriebsprozesses sämtliche Daten zu einem Auftrag und zum Kunden aktuell zur Verfügung hat. Damit haben wir den Verkauf und die Kundenbetreuung verbessert“, sagt Jochen Layer, Vertriebsleiter bei der Infotech Enterprises GmbH.

Im eigenen Haus ist der Infotech Enterprises GmbH der durchgängige Datenfluss ebenso wichtig: Sie setzt auf die Sage Office Line. Zunächst nutzte der Dienstleister ein Access-basiertes CRM-System. Als es den Anforderungen nicht mehr genügte, schaute man sich auf dem Markt um. „Uns war ein integriertes System wichtig, das Rechnungswesen und Warenwirtschaft mit einbindet“, erklärt Jochen Layer. Die Wahl fiel auf die Office Line, nicht zuletzt, weil ihre integrierte Datenbank ausreichend Platz für die knapp 200.000 Datensätze

des Dienstleisters bot. Da Sage derzeit noch keine eigene CRM-Software im Angebot hatte, richtete der Sage-Partner Bauknecht Softfolio eine auf die Office Line abgestimmte Lösung ein. Das durchgängige System ist für Vertriebsleiter Jochen Layer ein großer Vorteil. Zum einen müssen alle Daten nur noch einmal zentral eingegeben werden. Zum anderen „bekommen wir auf einen Blick alle Informationen zu einem Kunden“. Anfragen, auch technischer Art, werden in der Kundenbetreuung erfasst, bei Bedarf kann aus

Info Referenzkunde

Firma:

Infotech Enterprises GmbH

Software-Lösung:

Office Line

Anwendungsgebiete:

Rechnungswesen, Warenwirtschaft

Erreichte Ziele

- Verkaufsprozesse effizienter gestaltet
- Verknüpfung von CRM, Rechnungswesen und Warenwirtschaft
- Optimierte Kundenbetreuung

dem System heraus sofort ein passendes Angebot erstellt werden. „Die Aufgaben erscheinen in der To-do-Liste und werden im Vertriebsprozess von den jeweiligen Kollegen abgearbeitet.“ Lieferschein und Rechnung erstellt die Software fast automatisch. Auch die Außendienstmitarbeiter sind jetzt eingebunden. Über eine VPN-Verbindung haben sie direkten Zugriff auf den Terminalserver, auf dem die Software installiert ist. Das garantiert allseits aktuelle Daten. Für Jochen Layer ist die Office Line ein Verbesserung: „Anfragen gehen nicht mehr verloren und können schneller bearbeitet werden. So haben wir unsere Verkaufsprozesse erheblich schneller und effizienter gestaltet.“