

Referenzkunde



EVERSFRANK GRUPPE
DRUCK. MEDIEN. UMWELT.

» Wir haben eine deutliche Effizienzsteigerung bezüglich unserer Vertriebsaktivität, insbesondere in der Neukundenakquise, im Pre- und Aftersales erzielt. «

Kay Julius Evers, Geschäftsführer

CAS genesisWorld
xRM und CRM für den Mittelstand





» Mit CAS genesisWorld ist es uns gelungen, die Kunden- und Vertriebsdaten unserer Standorte zusammenzuführen und zu integrieren. Damit haben wir eine Effizienzsteigerung bezüglich unserer Vertriebsaktivität insbesondere in der Neukundenakquise, im Pre- und Aftersales erzielt. «

Kay Julius Evers, Geschäftsführer



Branche

Dienstleistungen: Druck. Medien. Umwelt

Ziele/Anforderungen

- Professionelles Kundenbeziehungsmanagement in einer internationalen Unternehmensgruppe
- Einsatz in Vertrieb und Auftragsabwicklung
- Effiziente Steuerung der Neukundenakquise und Angebotsverwaltung
- Zentrale Verwaltung aller Kundeninformationen
- Zusammenführung aller Kunden- und Vertriebsdaten in der Unternehmensgruppe
- Anbindung an das ERP-System
- Ablösung der Insellösungen der einzelnen Unternehmensstandorte

Nutzen und Vorteile

- Effizienzsteigerung in der Neukundenakquise, im Pre- und Aftersales dank Datentransparenz
- Länderübergreifende, zentrale Verwaltung aller Kundeninformationen
- Optimierung des Kundenkontaktmanagements mittels der digitalen Kundenakte
- Steigerung des Vertriebs Erfolges durch effiziente Angebotsnachverfolgung
- Vereinfachung der Prozesse im Vertrieb und in der Auftragsbearbeitung durch ein modernes Dokumentenmanagementsystem

CAS genesisWorld

Projektdaten

- CAS genesisWorld Suite
- Module: Form & Database Designer, Report Manager, Survey
- Schnittstelle zum ERP-System

Kunde

- Eversfrank Gruppe
www.eversfrank.com
- International agierendes Medienunternehmen im Bereich Druck, Medien und Umwelt
- 1911 gegründet
- 1.200 Mitarbeiter in 5 Ländern
- Aktive Kunden in 15 Ländern

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Speziell für die Bedürfnisse des Mittelstands
- Sichere Daten durch ausgereiftes, mehrstufiges Rechtesystem
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 10.300 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Kontakt und Beratung



gid GmbH
22850 Norderstedt
+49 40 535 76 0
www.gid-gmbh.de

