



SAP Customer Relationship Management (CRM)

**Unterstützung für Ihren Außendienst
– sofort –**



Die wichtigsten Vorteile auf einem Blick

- Dokumentation aller Außendienstaktivitäten – auch offline
- Zugriff auf Kunden- und Produktdaten durch SAP ERP-Integration
- MS-Outlook-Integration für Terminverwaltung und E-Mail

Sind Sie schnell genug für eine gute Kundenbeziehung?

Besonders für Unternehmen des Mittelstands ist effektives Kundenbeziehungsmanagement ein wirkungsvolles Werkzeug, um im Wettbewerb zu bestehen. Doch CRM-Systeme, die Ihren Außendienstmitarbeiter nicht sofort zur Verfügung stehen und deren Pflege einen hohen Aufwand bedeuten, schaden eher.

Gehen Sie mit Ihrer CRM-Lösung sofort an den Start

Das CRM-Starterpaket von SAP ist schnell implementiert und kann sofort auf vorhandene Kunden- und Produktdaten im ERP-System Ihres Unternehmens zurückgreifen.

Außendienstmitarbeiter haben diese zeit- und ortsunabhängig zur Hand, beraten dadurch besser und verkaufen effektiver. Zudem können sämtliche Kundenaktivitäten sofort dokumentiert werden, sodass auch Ihre Vertriebsmitarbeiter immer auf aktuelle Daten zugreifen.

Das sind Ihre weiteren Vorteile:

- Schnelle Einführung mit Basis-Funktionen für den Außendienst
- SAP ERP-Integration für Zugriff auf Kunden- und Produktstammdaten
- MS-Outlook-Integration für Terminverwaltung und E-Mails
- Offline Bearbeitung möglich, z.B. bei schlechtem UTMS-Empfang

Integrieren Sie SAP CRM in Ihre Verkaufsstrategie



SAP CRM ist eine speziell für den Außendienst konzipierte Software-Lösung, die dank des SAP Standards kostengünstig zu implementieren und auf dieser Grundlage sehr gut erweiterbar ist. Sie umfasst grundlegende CRM-Funktionalitäten, zum Beispiel die Dokumentation der Außendienstaktivitäten (Berichte) im SAP CRM Aktivitätenmanagement. Profitieren Sie von über 10 Jahren SAP CRM-Beratungserfahrung unserer Mitarbeiter.

Das SAP CRM-Starterpaket umfasst folgende Leistungen:

- Middleware: Anbindung SAP CRM an SAP ERP inklusive Kundenstamm- und Produktstammdownload
- Anbindung SAP CRM an MS-Outlook (client-by-client)
- Einrichtung SAP CRM Beziehungsmanagement
- Kunden- und Ansprechpartnerpflege im SAP CRM
- Einrichtung Besuchs- und Tourenplanung im SAP CRM
- Aktivitätenmanagement: Einrichtung von Berichten und Aufgaben (2 Vorgangsarten, inklusive Besuchsbewertung) im SAP CRM
- Offline-Erfassung von Berichten und Aufgaben durch SAP Interactive Forms by Adobe (SIFbA) (2 Erfassungsblätter)

msg treorbis – all about empowerment

Die msg treorbis GmbH ist ein auf SAP spezialisiertes Full Service-Beratungshaus mit Hauptsitz in Hamburg und Mitglied der msg-Gruppe. Das Unternehmen ist seit 1999 erfolgreich für Kunden im deutschsprachigen und internationalen Raum tätig.

Mit SAP hat msg treorbis den größten europäischen Softwarehersteller als Partner an seiner Seite und bietet ganzheitliche und modulübergreifende SAP Beratung über Einführungsprojekte, Managed Services bis hin zu Application Management und SAP Hosting aus einer Hand. msg treorbis ist Lösungsanbieter im Bereich SAP HCM und mit den msg treorbis Variant Add-ons einer der führenden Lösungsanbieter für SAP-Variantenkonfiguration.

Im Fokus der Arbeit steht dabei stets die Optimierung von Geschäftsprozessen. Dazu entwickelt msg treorbis individuelle Lösungen für Personalwesen und Controlling, Produktion, Lagerhaltung und Vertrieb, sowie Außenhandel und Zollabwicklung. Abgerundet wird das Portfolio durch umfangreiche Kenntnisse im Bereich Business-Analytics-Lösungen.

Über 100 Beraterinnen und Berater sorgen tagtäglich mit viel Engagement und langjähriger Erfahrung dafür, dass Kunden mehr Zeit für Visionen haben und unterstützen sie bei der Umsetzung individueller Ziele und beim Erreichen nachhaltiger Geschäftserfolge.