

Sales-Pipelinemanagement, CRM, Vertrieb, Verkauf, Verkaufschancen, Verkaufsprozess, Cloud-Lösung, CRM EXPO

Pipeliner CRM: Vertriebliches Wachstum einfach planen und nachhaltig realisieren

evolutionplan Systemhaus präsentiert erstmals Software für das Sales Pipelinemanagement zur Steigerung von Vertriebs- und Verkaufserfolgen auf der CRM EXPO 2013 (Halle 3, Stand A77)

Stuttgart, 19. September 2013. Seine cloudbasierte Lösung Pipeliner CRM präsentiert das evolutionplan Systemhaus nun erstmals auf der CRM EXPO in Stuttgart (24. bis 26. September 2013). Die Experten für B2B-Vertrieb und -Verkauf zeigen vor Ort, wie einfach sich Geschäftsergebnisse in Form von Umsatz und Ertrag planen sowie auch verlässlich umsetzen lassen. Mit der Software können Vertriebs- und Verkaufsorganisationen ihre Sales Pipeline inklusive des Verkaufsprozesses vom initialen Kundenkontakt bis zum Vertragsabschluss nun lückenlos abbilden. Zudem ist der zu erwartende Umsatz realistisch einschätzbar, da Angaben wie die qualifizierten Termine und hinterlegten Abschlusswahrscheinlichkeiten hier aussagekräftige Vorhersagen unterstützen. Pipeliner CRM lässt sich exakt auf den im jeweiligen Unternehmen definierten mehrstufigen Verkaufszyklus abstimmen. In der Praxis haben sich fünf bis sieben Verkaufsstufen bewährt, um eine Verkaufschance erfolgreich zu entwickeln. Wie die jeweilige Sales Pipeline aussieht, ist unter anderem von der Komplexität des Geschäftes abhängig. Sales Pipelinemanagement ist für jede Unternehmensgröße geeignet, vom Startup-Unternehmen bis zum DAX-Konzern. Das evolutionplan Systemhaus wendet sich mit Pipeliner CRM vor allem an Unternehmen im Business-to-Business mit erklärungsbedürftigen Lösungen, Produkten und Services, die lange Verkaufszyklen haben und häufig in Teams arbeiten.

Presse-Kontakt bei evolutionplan Systemhaus GmbH:
Oliver Wegner - Tel. 089 / 9700-7250
presse@evolutionplan.de
D-85356 Munchen-Airport, Terminalstraße Mitte 18

PR-Agentur: Walter Visuelle PR GmbH:
Herr Markus Walter - Tel. 0611 / 23878-0
m.walter@pressearbeit.de
65185 Wiesbaden, Rheinstraße 99

Pipeliner CRM erleichtert ganz besonders die Zusammenarbeit von Teams in jedem kundenbezogenen Vertriebsprozess. Neue Kunden und Projekte können so schnell und zielgerichtet gewonnen werden, weil die Software exakt auf die Arbeit von Verkäufern zugeschnitten und dabei auf die wichtigsten Funktionen fokussiert ist. Durch den Einsatz der Lösung für das Sales Pipelinemanagement werden unter anderem die Kommunikationswege beschleunigt mit dem Ziel, das Fachwissen des Selling Teams gezielt im Wettbewerb einzusetzen.

Alle Verkaufschancen werden vom ersten Tag an ergebnisorientiert verfolgt: Neue Kontakte können über eine offene API-Schnittstelle direkt aus anderen Lösungen an Pipeliner CRM übergeben und dem richtigen Vertriebsteam zugewiesen werden. Im Anschluss daran erfolgt die Qualifizierung des Leads. Der Erfolg von beispielsweise einer Marketingaktion lässt sich dann bezogen auf jeden einzelnen Lead über das integrierte Berichtswesen nachvollziehen. Anhand der intuitiv erfassbaren Visualisierung der Verkaufschancen sind Kunden- und Interessentendaten zu jeder Zeit aktuell und übersichtlich im Zugriff. Der Vertriebs- und Verkaufsprozess lässt sich standardisieren und auch dadurch beschleunigen, dass sich die Verkäufer nur noch um die echten Verkaufschancen – also die, die sich zur Weiterbearbeitung qualifiziert haben – kümmern. Entscheidungsträger und Verantwortliche in den Buying-Centern der Kunden sind ebenso transparent dargestellt wie das zuständige Team auf Verkäuferseite. „Auf der diesjährigen CRM EXPO zeigen wir den Besuchern, wie sie ihre Produktivität im Vertrieb gezielt um 30 bis 40 Prozent erhöhen können. Die Zeiten, in denen Forecasts nach dem Prinzip ‚Pi mal Daumen‘ erstellt werden, sind längst vorbei. Mit einem professionell gelebten Sales Pipelinemanagement werden die Forecasts eines Teams zu messbaren und realistisch erreichbaren Zahlen“, betont Oliver Wegner, Geschäftsführer des evolutionplan Systemhauses, der das Angebot auch als ideale Lösung für die Aussteller der DMS EXPO und der IT&Business einstuft.

Verglichen mit den sehr komplexen, klassischen CRM-Systemen ist das Sales Pipelinemanagement mit Pipeliner CRM strukturiert und verblüffend

einfach durch seine einzigartige Benutzeroberfläche. Ob im Büro, im Home-Office oder unterwegs mit der Lösung gearbeitet wird: Zu jedem Zeitpunkt und an jedem Ort kann der Anwender auf alle aktuellen Daten zugreifen. Pipeliner CRM steht unter Windows und Mac für jedes Endgerät zur Verfügung und wird synchronisiert. Der Aufgabenmanager verwaltet sämtliche Aktivitäten und Termine und erinnert an dringende Aufgaben. Durch eine Integration in Microsoft Outlook kann auf freigegebene Kalender und E-Mails zugegriffen werden. Im Kontaktmanager werden Interessenten- und Kundendaten erstellt und verwaltet. Den zentralen Blick auf alle relevanten Informationen zu einem Kunden ermöglicht schließlich der Account Manager, der eine vollständige Historie der Aktivitäten zeigt. Der Zugriff auf vergangene und aktuelle Verkaufschancen, Dokumente und Notizen zum Kunden und alle hier hinterlegten Ansprechpartner erleichtert die strategische Entwicklung der wertvollen Bestandskunden.

Pipeliner CRM bietet Vertriebs- und Verkaufsmitarbeitern den entscheidenden Wettbewerbsvorteil, da die Lösung von Verkäufern für Verkäufer entwickelt wurde und damit zu 100 Prozent auf die Bedürfnisse eingeht.

systemhaus-002

Über evolutionplan Systemhaus GmbH:

Das evolutionplan Systemhaus mit Sitz in München hat sich auf das Thema Sales Pipelinemanagement spezialisiert und besitzt die exklusiven Vertriebsrechte für die cloudbasierte Lösung Pipeliner CRM in Deutschland. Ergänzend dazu werden Beratung und Trainings zum erfolgreichen Einsatz der Software angeboten.

Als Ausgründung der evolutionplan GmbH bietet das Systemhaus mit Pipeliner CRM die optimale Software für mehrstufige Vertriebs- und Verkaufsprozesse, wie sie in dem erfolgreichem „Entwicklungsprogramm zum Lösungsverkäufer“ empfohlen werden. Mit dem Sales Pipelinemanagement werden neue Vertriebs- und Verkaufschancen aktiv entwickelt, um so ein planbares Wachstum zu erreichen.

Die Experten für B2B-Vertrieb und -Verkauf von evolutionplan richten sich an Unternehmen jeglicher Größe und Branche, die erklärungsbedürftige Lösungen, Produkte, Services und Dienstleistungen vertreiben.

Presse-Kontakt bei evolutionplan Systemhaus GmbH:
Oliver Wegner - Tel. 089 / 9700-7250
presse@evolutionplan.de
D-85356 Munchen-Airport, Terminalstraße Mitte 18

PR-Agentur: Walter Visuelle PR GmbH:
Herr Markus Walter - Tel. 0611 / 23878-0
m.walter@pressearbeit.de
65185 Wiesbaden, Rheinstraße 99

Bitte veröffentlichen Sie folgende Kontaktadresse:

evolutionplan Systemhaus GmbH
Herr Oliver Wegner
Terminalstraße Mitte 18
85356 München-Airport

Telefon: 089 / 9700-7250
Telefax: 089 / 9700-7200
info@evolutionplan-systemhaus.de
www.evolutionplan-systemhaus.de

Virtuelles Pressefach:

Presstexte und Bildmaterial
zum
Download:
www.presselounge.de

Presse-Kontakt bei evolutionplan Systemhaus GmbH:
Oliver Wegner - Tel. 089 / 9700-7250
presse@evolutionplan.de
D-85356 Munchen-Airport, Terminalstraße Mitte 18

PR-Agentur: Walter Visuelle PR GmbH:
Herr Markus Walter - Tel. 0611 / 23878-0
m.walter@pressearbeit.de
65185 Wiesbaden, Rheinstraße 99