



CompanyBase
Enterprise Portal Software

Sales Manager xRM



CompanyBase Sales Manager xRM
ist die perfekte Software für den
**prozessorientierten Lösungsvertrieb
im Team**

Vertrieb in einer neuen Dimension!

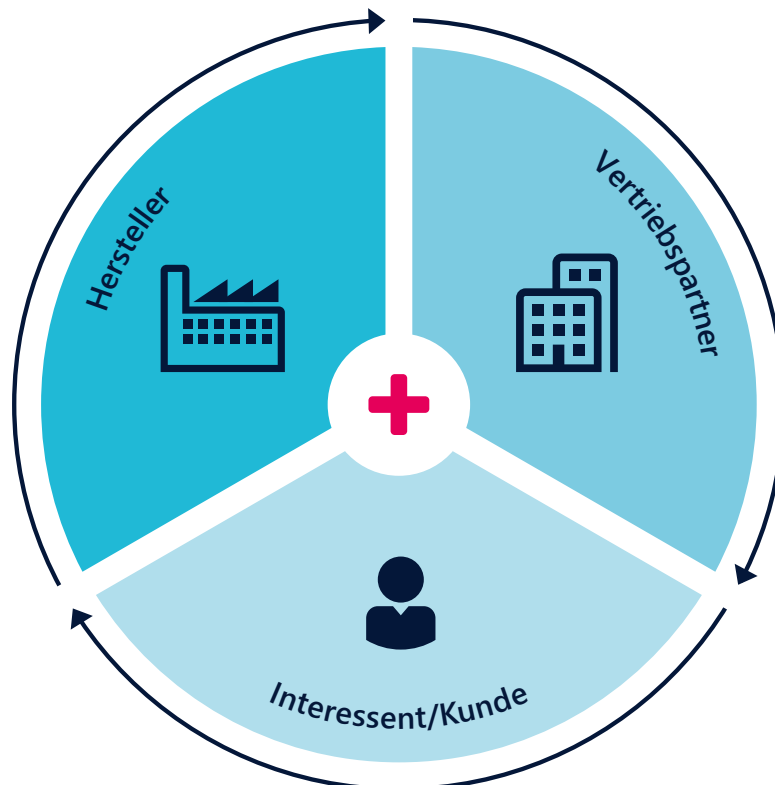
Sales Manager xRM ist eine Enterprise-Portal-Lösung, die sich besonders für mehrstufige Vertriebsorganisationen eignet. Durch die Integration von Herstellern, Vertriebspartnern und Interessenten bzw. Kunden werden alle beteiligten Instanzen auf einer

zentralen Plattform vereint. Neben den klassischen CRM-Funktionen bietet Sales Manager xRM auch die Möglichkeit, die komplette Vertriebsmethodik von der Kontaktaufnahme bis hin zum Vertragsabschluss abzubilden.

Referenzprojekt Sage GmbH



Die Sage GmbH nutzt CompanyBase, um den Vertrieb noch kundenorientierter, professioneller und damit auch erfolgreicher zu machen. Denn erst wenn der Kunde und dessen Prozesse umfassend verstanden wurden, kann eine optimale Beratung erfolgen und eine entsprechende Lösung angeboten werden.



Vorteile & Nutzen:

Mit der Sales Engine ist es nun möglich, schnell komplexe Kundenprozesse und -anforderungen aufzunehmen, diese in einer transparenten und einfachen grafischen Form darzustellen und zudem die Gespräche voll automatisiert zu dokumentieren. Darüber hinaus erhält der Kunde durch diese Vorgehensweise die Sicherheit, dass seine Anforderungen und Arbeitsabläufe richtig verstanden wurden. Weiterhin

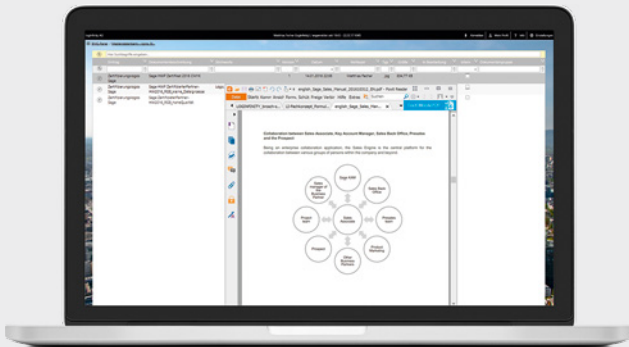
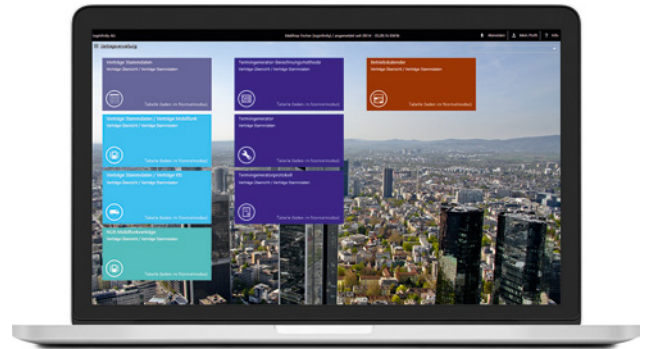
hilft CompanyBase bei der Bewertung der Verkaufschance und untermauert die Zusammenarbeit zwischen Partner und Sage Partnermanager. Ein weiterer großer Vorteil der Lösung liegt darin, neue Mitarbeiter effektiver und effizienter in den Vertrieb von Sage Lösungen einarbeiten zu können. Gleichzeitig steigt die Professionalität in der vertrieblichen Arbeitsweise auch bei erfahrenen Mitarbeitern.

Funktionen & Features der Sales Engine xRM Lösung



Portalfunktion

- > Aufgabenverwaltung
- > Forum
- > Video Tutorials
- > Schwarzes Brett
- > Dokumentenverwaltung
- > Berichte & Auswertungen
- > E-Mail-Benachrichtigung



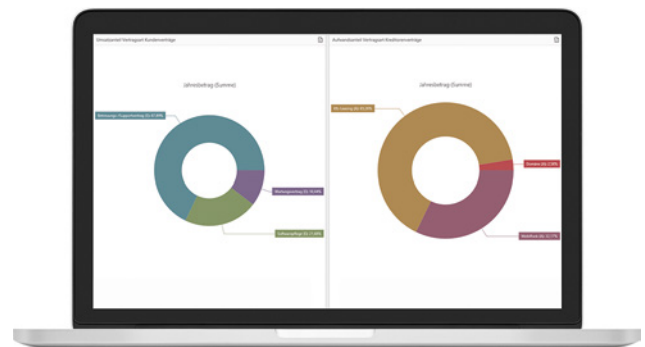
Mediendatenbank

- > Vertriebsinformationen
- > Vorlagen (Word, Excel, PDF, etc.)
- > Broschüre & Produktdatenblätter
- > Produktvideos & Tutorials
- > Dokumentenverwaltung
- > Up- & Download wichtiger Dokumente



Vertriebsmethodik

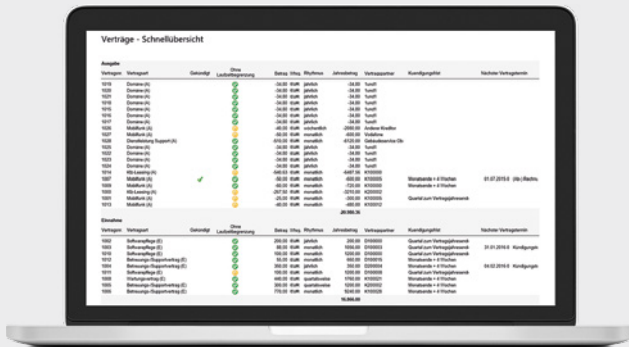
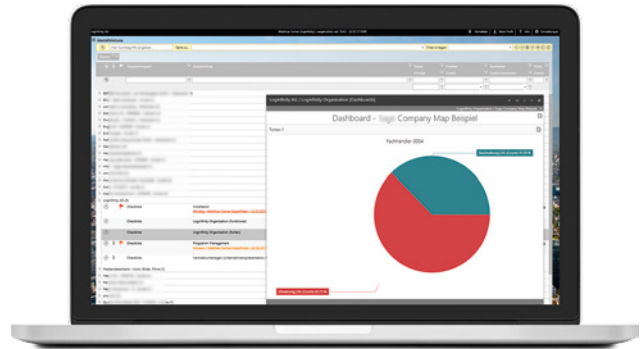
- > Vollständiger Sales Cycle
- > Individuelle Fragebögen & Checklisten
- > Anforderungsanalyse
- > Lösungskonzept
- > Verträge
- > FAQs
- > Lasten- & Pflichtenhefte





Sales Pipeline

- > Abbildung der Vertriebsstufen
- > Verkaufschancen-Analyse
- > Verkaufschancen-Bewertung
- > Pipeline Management
- > Vertriebsaufgaben
- > Statusverwaltung
- > Kommunikationshistorie



Analyse & Reporting

- > Pipeline-Dashboard
- > Verkaufschancen-Cockpit
- > Aktivitätsberichte
- > Fortschrittskontrolle
- > Tracking des Bearbeitungsstatus
- > Inhaltliche Bewertung von Verkaufschancen



Vorteile unserer Kunden

- › Einfache Zusammenarbeit im Vertriebsteam
- › Einheitlicher Vertriebsprozess für alle Instanzen
- › Einheitliche Vertriebsmethodik
- › Professionelle Plattform für die Bearbeitung von Verkaufschancen
- › Ad-hoc-Verfügbarkeit aller wichtigen Vertriebswerkzeuge
- › Zentrale Bereitstellung aller vertriebsrelevanten Informationen und Dokumente
- › Ausbildungsplattform für neue Vertriebsmitarbeiter
- › Zentrale Dokumentation aller Vertriebsaktivitäten
- › Transparenz über die gesamte Vertriebspipeline

CompanyBase
Enterprise Portal Software

Loginfinity AG
Willy-Brandt-Ring 4
67592 Flörsheim-Dalsheim

Daimlerstraße 2
63785 Obernburg

Tel. 06243-9081020
Mail info@loginfinity.com

www.loginfinity.com