



Referenzkunde



hohner
HSB 13.0

CAS Engineering

xRM und CRM für den Mittelstand





» Mit CAS Engineering haben wir die Transparenz unseres Außendienstes stark verbessert und erreichen nun die ganzheitliche Sicht auf Kunden, Händler und Niederlassungen. «

Uwe Buhmann, Regional Sales Manager



Branche

Maschinen- und Anlagenbau

Ziele/Anforderungen

- Vertriebsabwicklung mit einheitlicher Projektverwaltung und Statistikdaten
- Serviceabwicklung mit Maschinenakten und Ticketverwaltung
- Mobiler Zugriff
- Ablösung von infor CRM winpeak (incl. Datenübernahme)
- Anbindung an infor ERP COM und DMS d3
- Einfache Konfigurationsmöglichkeiten
- Integration Microsoft Outlook®

Nutzen und Vorteile

- Adresskonsolidierung aus mehreren Dateninseln, zu einer zentralen Datenbank
- Durchgängige, transparente Verwaltung und Übersicht der Vertriebsaktivitäten
- Verbesserte Steuerung und Betreuung des Händlernetzes
- Vollständige Kunden und Angebotsdaten
- Einmalige Datenpflege
- Zentrale Wissensdatenbank

CAS Engineering

Projektdaten

- CAS Engineering
- Module: Form & Database Designer, Report
- Anbindung an: Infor ERP COM, DMS d3, Finanzbuchhaltung Varial/inforFinance

Kunde

- Hohner Maschinenbau GmbH
www.hohner-postpress.com
- Entwicklung und Produktion von Anlagen und Teile für die Druckweiterverarbeitung
- Anzahl Mitarbeiter: 130
- Niederlassungen u.a. in Spanien, USA, UK und China

Projektpartner

- aptus IT GmbH, Backnang
- www.aptus.de

CAS Engineering

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Speziell für die Bedürfnisse des Mittelstands
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 20.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Kontakt und Beratung



aptus IT GmbH
Backnang
www.aptus.de



CAS Mittelstand
A SmartCompany of CAS Software AG
www.cas-mittelstand.de