

Referenzkunde

 **buchholz**
Praxiseinrichtungen



CAS  **genesisWorld**
xRM und CRM für den Mittelstand





» Wir haben unsere Struktur mit CAS genesisWorld im Vertrieb verbessert und sind damit dichter am Kunden dran. «

Bernd Buchholz, Geschäftsführer



Branche

Handwerk, Praxiseinrichtungen

Ziele/Anforderungen

- Optimierung Vertriebsaußen-/ und Innendienst
- Überblick der Verkaufschancen
- Überschaubare Handhabung ohne große Schulungen
- Anbindung an Microsoft Outlook
- Ablösung OSD Branchensoftware

Nutzen und Vorteile

- Klare Prozesse in der Kundebearbeitung bzw. Datenerfassung, gute Übersichtlichkeit dank Automatisierung von Workflows
- Besserer Service mit detaillierter Kundeninformation für jeden im Inn- und Außendienst sichtbar und stets aktuell im Zugriff
- Vereinfachung der Kundenacquire und deren Kontrolle dank digitaler Verkaufschancen
- Fundierte Entscheidungsgrundlagen für die Geschäftsführung mit dem „Live-Einblick“ in die Vertriebsgeschehnisse
- Sichere Kapazitätsplanung dank umfassenden Auswertungsmöglichkeiten von relevanten Datensätzen



Projektdaten

- CAS genesisWorld Premium
- Module: Exchange sync

Kunde

- Buchholz GmbH
- www.buchholz-gmbh.de
- Herstellung und Vertrieb von Praxiseinrichtungen für die Fachbereiche human, dental, veterinär und Klinik
- 1906 gegründet
- 25 Mitarbeiter

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Speziell für die Bedürfnisse des Mittelstands
- Mobile CRM-Lösungen im CAS SmartDesign® für Smartphones, Tablets und Browser
- 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 20.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Kontakt und Beratung



servandis GmbH
28357 Bremen
+49 421 390 462 0
www.servandis.de



www.cas-mittelstand.de