

Referenzkunde



**CAS** genesisWorld  
CRM/XRM für den Mittelstand





» Durch das CAS genesisWorld konnten wir die Ablage unserer gesamten Kundenkorrespondenz effektiv und einfach in den Griff bekommen. Gleichzeitig hat jeder vom Homeoffice Zugriff auf alle Daten. Die Sales Manager haben nun Zeit für die wichtigen Aufgaben, nämlich das Verkaufen. «

Susanne Germer-Petersen, Office-Manager / Prokuristin



#### Branche

Vertrieb von Verpackungsmaschinen

#### Ziele/Anforderungen

- Papierlose Ablage der gesamten Kundenkorrespondenz
- Online-Zugriff für alle in Deutschland verteilten Sales und Projekt Manager
- Speichern von Mails direkt in der Kundenakte
- Filtern von Kundenbranchen für Mailingaktionen, wie Messeeinladungen
- Einfach zu bedienendes Programm

#### Nutzen und Vorteile

- Digitale Plattform, zentrale Datenablage mit vielfältigen Vernetzungsformen und gemeinsame Wertschöpfung von Informationen für das deutschlandweite Vertriebsteam
- Schnelles Speichern aller E-Mails direkt in der Kundenakte mit der Microsoft Outlook Anbindung
- Wirkungsvolle Projektsteuerung mit übersichtlichen digitalen Strukturen z. B. umfassende Projektakte und Auswertungsmöglichkeiten
- Zielgerichtete Kundenkommunikation dank einfaches Filtern und einheitlichen Vorlagen für Mailingaktionen
- Bessere Übersicht über den gesamten Vertrieb für die Geschäftsführung dank Reportingfunktionen



#### Projektdaten

- CAS genesisWorld Premium
- Module: Form & Database Designer

#### Kunde

- Fuji Packaging GmbH, [www.fuji-packaging.de](http://www.fuji-packaging.de)
- Vertrieb Verpackungsmaschinen in Deutschland, Dänemark, Schweiz und Österreich
- Gegründet 1978 in Dänemark und ab 1985 Vertriebsbüro in Deutschland
- Ca. 50 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 Rechtssystem
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 30.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

## Kontakt und Beratung



servandis GmbH  
28217 Bremen  
+49 421 390 462-0  
[www.servandis.de](http://www.servandis.de)

