

## Pressemitteilung

### awisto auf der CeBIT – Wir sprechen CRM

Stuttgart, den 05. Februar 2014 - Vom 10. bis 14. März 2014 präsentiert sich awisto zum ersten Mal auf der CeBIT in Hannover. Auf dem Messestand in Halle 6/A18 werden eigene CRM Branchenlösungen, Add-ons und das neue Microsoft Dynamics CRM 2013 vorgestellt. Als CeBIT-Highlight präsentiert Ingolf Blocher, Geschäftsführer der awisto business solutions GmbH, die Point-of-Sales-App.

#### Mobile CRM mit der Point-of-Sale-App

Ingolf Blocher und sein Team steht Interessenten und Kunden rund um das Thema CRM Rede und Antwort. Mit Mobile CRM wird der Vertrieb noch effizienter: Exemplarisch hierfür präsentiert awisto seine Point-of-Sales-App und zeigt, wie Vertriebsmitarbeiter strukturiert und modern arbeiten können. Bei der App handelt es sich um eine CRM-basierte Lösung, bei der alle Daten zur Auftragserfassung, Daten über den Kunden und über alle Produkte mit einer Fingerbewegung angezeigt werden. Die App ist interaktiv und transparent gestaltet und kann von allen Besuchern direkt am Stand getestet werden. Die Vorteile der App sind:

- Kundenübersicht und Kontaktverwaltung
- Touren- und Besuchsdokumentation
- Auftrags- und Promotionserfassung
- Vertriebsdokumentation
- Volltextsuche
- Offline Arbeiten
- Minimaler Schulungsaufwand für Außendienstmitarbeiter
- Für alle Tablet-Varianten geeignet

## **awisto und das neue Microsoft Dynamics CRM 2013**

Das neue CRM 2013 glänzt nicht nur mit einem stilvollen Design, es überzeugt auch mit einer einfachen Navigation und neuen Funktionen. Dazu zeigt sich das CRM mit neuer Benutzerumgebung und lässt sich jetzt einfacher und intuitiv bedienen. Auf der CeBIT demonstriert awisto, dass durch das neue CRM 2013 mehr Interaktion und Kommunikation für individuelle Kundenerlebnisse entstehen. Mit den Branchenlösungen von awisto und dem Dynamics CRM 2013 wird ein durchgängiges System für Vertriebs-, Service-, Marketing- und für unternehmensspezifische Prozesse vorgestellt. Das dynamische Layout passt sich flexibel dem jeweiligen Endgerät an. Die neue Flexibilität kann unabhängig von Ort, Endgerät und Browser genutzt werden. Die vertikale Menü-Führung gibt es nicht mehr. Ab jetzt ist der Startbildschirm übersichtlicher und mit einer horizontalen Funktionsauswahl in der charakteristischen Kacheloptik von Windows 8 gestaltet. Das neue GUI ist komplett auf das mobile Arbeiten mit Maus und Touch-Screen ausgerichtet. Leads werden einfach angelegt, Kundeninformationen abgefragt - mit nur wenigen Klicks oder Fingerbewegungen. Ein großer Nutzensvorteil ist der proaktive Ansatz des CRM. Wer Follower bei Verkaufschancen ist, kann alle Informationen über Veränderungen der Verkaufschance erhalten.

Für Gespräche und Fragen steht das awisto-Team Interessenten am BARC CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT FORUM 2014 in Halle 6, Stand A 18 zur Verfügung und informiert umfassend über Innovationen, Trends und Produkte. Terminvereinbarung gibt es unter: [vertrieb@awisto.de](mailto:vertrieb@awisto.de)

## **Über awisto**

Die awisto business solutions GmbH ist ein innovatives CRM Beratungs- und Softwarehaus. Die CRM-Einführung, eigene Branchenlösungen für Medizintechnik, Pharma und den Industriehandel, eine Newsletter-Lösung, Apps und Add-ons sind das Herzstück des Unternehmens. Seit 10 Jahren ist awisto ein starker CRM-Partner für den Mittelstand. Dafür hat Microsoft zum 8. Mal in Folge das Gütesiegel Goldkompetenzpartner vergeben.

## **Kontakt**

awisto business solutions GmbH

Anne Buchmann

[presse@awisto.de](mailto:presse@awisto.de)