

Pressemitteilung

awisto mit speziellen Branchenlösungen auf der CRM-expo 2014

Die CRM-expo öffnet ihre Türen und die awisto business solutions GmbH ist wieder als Aussteller mit dabei. Am Microsoft-Partnerstand zeigt die awisto neben Microsoft Dynamics CRM ihre speziellen Branchenlösungen. Der Fokus liegt dabei auf den Lösungen für Medizintechnik, Pharma und Industriehandel.

Stuttgart, 28. August 2014 – Die Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement ist vom 08. – 10. Oktober zu Gast auf der Messe Stuttgart. Die awisto business solutions GmbH ist mit dem erneut verliehenen Gütesiegel als Microsoft Gold-Kompetenzpartner auch in diesem Jahr vertreten. In Halle 4 am Stand B57 können sich Besucher alles über Microsoft Dynamics CRM, spezielle Branchenlösungen und attraktive Erweiterungen vorstellen und live zeigen lassen.

Schwerpunkte legt awisto auf die Medizintechnik-, Pharma- und Industriehandelsbranche. Die spezifische Lösung für die Medizintechnik bildet alle relevanten Geschäftsprozesse ab. Egal ob es um Vertriebs- oder Serviceprozesse geht, mit der awisto-Lösung sind alle wichtigen Aufgaben, vom Kampagnenmanagement über den Vertriebsforecast bis hin zum Reklamationsmanagement, abgebildet. Das sorgt für den vollständigen Durchblick und damit für den gewissen Wettbewerbsvorteil.

Auch die Lösung für den pharmazeutischen und kosmetischen Vertrieb enthält hilfreiche Funktionen. Neben dem Vertriebsgebietsmanagement mit Tourenplanung für den Außendienst sorgt die Lösung von awisto dafür, dass der Innendienst erfolgsorientiert arbeitet. Dieser kann die Bestellungen, die der Außendienst von unterwegs erfasst, sofort einsehen und erledigen. So kommt es nicht zu unnötigen Wartezeiten für die Kunden.

Die Industriehandelslösung strukturiert und koordiniert Ihre Arbeitsabläufe im B2B-Bereich. Erfassen Sie alle Informationen und Aktivitäten zu Ihren Kunden und erhalten Sie eine lückenlose Dokumentation, mit der Sie auf Veränderungen optimal reagieren können. Ob es dabei um Bestellungen, Reklamationen, Umsatzentwicklungen oder Umsatzplanung geht – die Lösung bildet dafür alle entscheidenden Anforderungen ab.



Mit attraktiven Erweiterungen wie dem e-Marketing für Newsletter und der Seminarverwaltung zur Planung und Organisation von Schulungen und Seminaren zeigt awisto ein Rundum-Portfolio, das keine Wünsche offen lässt.

Für persönliche Gespräche steht das awisto-Team gerne zur Verfügung. Interessenten können einen Termin vereinbaren unter +49 (711) 6204374-30 oder unter www.awis.to/crmexpo2014.

Über awisto

Die awisto business solutions GmbH wurde 2004 gemeinsam von Ingolf Blocher, Markus Kling und Kaj Mähner als CRM Beratungs- und Softwarehaus gegründet. Als CRM-Spezialist und Microsoft Gold-Kompetenzpartner bietet awisto eigene Branchenlösungen sowie intelligente Erweiterungen für den Mittelstand an. awisto ist Anbieter für Microsoft CRM On-Premise und Online.

Kontakt

awisto business solutions GmbH

Miriam Schäuble

Tel: +49 (711) 6204374-0

presse@awisto.de

www.awisto.de