

Pressemitteilung

Die geballte Ladung CRM mit awisto auf der IT & Business 2015

In wenigen Wochen startet die Messe IT & Business in Stuttgart und vereint die Themen CRM, DMS und ERP unter einem Hallendach. Die awisto business solutions GmbH ist als CRM-Anbieter mit dabei und zeigt am Microsoft-Partnerstand neben Microsoft Dynamics™ CRM Branchenlösungen für Industriehandel, Pharma & Kosmetik, Medizintechnik und Servicemanagement.

Stuttgart, 20. August 2015 - Die Fachmesse für digitale Prozesse und Lösungen öffnet vom 29. September bis 01. Oktober auf der Messe Stuttgart ihre Türen. Der Microsoft Goldpartner awisto business solutions GmbH ist auch in diesem Jahr wieder vertreten. An Stand E41.7 in Halle 1 (L-Bank Forum) stellt er interessierten Besuchern das Rundum-CRM-Paket mit Microsoft CRM, speziellen Branchenlösungen und attraktiven Erweiterungen vor.

awisto Branchenlösungen



Geschäftsführer I. Blocher

Ingolf Blocher, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing: „Mit den awisto Branchenlösungen, die ganz persönlich auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten werden, versprechen wir den Unternehmen gesteigerte Produktivität, effizientere Prozesse und mehr Kundenzufriedenheit.“

Die Industriehandelslösung strukturiert und koordiniert die Arbeitsabläufe und Vertriebsprozesse im B2B-Bereich. Durch Erfassen aller Informationen und Aktivitäten zu Ihren Kunden erhalten Sie eine lückenlose Dokumentation, mit der Sie auf Veränderungen optimal reagieren können.

Die Lösung für Pharma & Kosmetik sorgt im Vertriebsgebietsmanagement für eine genaue Tourenplanung und lässt den Innendienst erfolgsorientiert arbeiten. Dieser kann die Bestellungen, die der Außendienst unterwegs erfasst, sofort einsehen und bearbeiten. Das zuverlässige Reklamationsmanagement ist ein weiterer Pluspunkt der Lösung.

In der Medizintechnik unterstützt die Lösung durch mehr Transparenz Ihre Kundenakquise bei

komplexen Klinik- und Krankenhausstrukturen, sorgt für eine schnelle Auftragsabwicklung und perfektioniert den medizintechnischen After-Sales-Service in Wartung und Reparatur. Das Servicemanagement wird mit hilfreichen Funktionen im professionellen Vertrags-, Wartungs- und Reklamationsmanagement unterstützt. Zusätzlich funktioniert die Einsatzplanung der Außendienstmitarbeiter wesentlich einfacher. Die integrierte Seriennummerndatenbank bietet einen besseren Überblick über verkaufte und ausgeliehene Geräte und Maschinen. Mit attraktiven Erweiterungen im Bereich e-Marketing zur Planung und Durchführung Ihrer E-Mail-Kampagnen und in der Seminarverwaltung zur Ausarbeitung und Verwaltung Ihrer Seminare und Schulungen wird das Rundum-CRM-Paket komplett.

Microsoft CRM

Mit der leistungsfähigen Software von Microsoft erhalten Sie eine Plattform als zentrale Stelle für alle Kundeninformationen, können damit Prozesse durchgängig und transparent gestalten und steigern die Produktivität in den einzelnen Abteilungen.

„Dynamics CRM lässt sich On-Premise oder Online bereitstellen. Ganz nach Microsoft-Strategie «Mobile First, Cloud First» sind natürlich auch alle unsere Produkte onlinefähig“, so Tobias Heck, Sales Manager bei awisto.

Gerne ist das awisto-Team für persönliche Gespräche für Sie da. Interessenten können einen Termin vereinbaren unter +49 (711) 6204374-30 oder unter www.awis.to/itbusiness2015.

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 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