

CDC Software präsentiert Sales Force Automation für Pivotal CRM

Unterföhring, den 04. Mai 2011: CDC Software (Nasdaq: CDCS), Anbieter von Unternehmenssoftware und IT-Dienstleistungen, hat mit Pivotal Sales Force Automation eine Lösung für effektive und übersichtliche Vertriebsprozesse auf den Markt gebracht. Das neue Modul für die CRM-Plattform Pivotal 6.0 automatisiert eine ganze Reihe von Aufgaben, mit denen Vertriebsleute im Alltag konfrontiert sind. So können sie sich stärker auf die Beziehungen zu den Kunden konzentrieren.

Pivotal Sales Force Automation ist individuell konfigurierbar und bietet auf Best Practices basierende Funktionen für die Verwaltung und Verarbeitung von Leads sowie für das Account und Opportunity Management. Weitere Features sind Sales Forecasts, Preis- und Rabattverwaltung, Angebotsmanagement und Auftragserfassung. Dank der Integration von Standortdaten können Vertriebsabteilungen ihre Aktivitäten außerdem geografisch organisieren und darstellen (Geo-Coding und Kartierung).

Zur Bedeutung dieser Features äußert sich Robert P. Desisto im „Magic Quadrant for Sales Force Automation Report“ (Gartner, Inc., 28. Juli 2010): „Vertriebsorganisationen werden die grundlegenden Lead und Opportunity Management-Funktionen schätzen lernen, wenn sie Sales-Zyklen abkürzen und den Vertriebsleitern eine bessere Übersicht verschaffen können.“

„Die neue Pivotal Sales Force Automation-Lösung von CDC Software macht das Management von Leads, Geschäftschancen, Forecasts und Angeboten effizienter und trägt so zur Steigerung der gesamten Vertriebsleistung bei. Darüber hinaus verbessert sie die Zusammenarbeit, indem sie alle Vertriebsdaten in optimaler Weise bereitstellt“, so Thomas Zanzinger, Geschäftsführer für die Region DACH bei CDC Software. „Als Teil der preisgekrönten Pivotal 6.0-Plattform bringt das neue Modul überragende Performance, Benutzerfreundlichkeit und Flexibilität. Nicht zuletzt trägt die tiefe Integration in gängige Microsoft-Anwendungen dazu bei, die Sales-Zyklen abzukürzen und die Produktivität zu erhöhen. Da viele tagtägliche Verwaltungs- und Organisationsprozesse nun zu großen Teilen automatisiert sind, können sich die Vertriebsleute auf ihre eigentliche Aufgabe konzentrieren: nämlich Beziehungen mit den Kunden aufzubauen und Geschäfte anzubahnen.“

Pivotal CRM

Pivotal CRM 6.0 ist eine modular aufgebaute CRM-Plattform und wurde auf der Grundlage von Microsoft.NET Framework entwickelt. So ermöglicht sie agile Anwendungsentwicklung und damit individuelle Anpassbarkeit. Zugleich unterstützt die Plattform dank ihres .NET-Fundaments nahtlos Microsoft-Anwendungen. Mit integrierten Technologien wie Microsoft Office SharePoint Server, Microsoft Office System und Microsoft Visual Studio Form Designer wird die CRM-Plattform zur zentralen Anwendung für Vertriebs-, Marketing- sowie Kundendienstprozesse und vereinfacht die Zusammenarbeit erheblich. Die Nutzer können einen Großteil ihrer täglichen Arbeit erledigen, ohne ständig zwischen Anwendungen

wechseln zu müssen. So gewährleistet die Einbettung von Microsoft Outlook nicht nur die nahtlose Datensynchronisierung zwischen CRM-System und Mailbox. Die Nutzer können auch direkt aus dem CRM-System heraus auf die Kalender-, Aufgaben- und E-Mail-Funktionen zugreifen. Pivotal CRM 6.0 bietet aufgabenorientierte Navigation und individuell anpassbare Benutzeroberflächen auf der Basis von Smart Clients. Mit ihrer Übersichtlichkeit und guten Handhabbarkeit erreicht die Lösung hohe Benutzerakzeptanzwerte und Produktivitätsgewinne. Die Software adressiert branchenspezifische Anforderungen und passt sich individuellen Geschäftsprozessen an. Pivotal CRM bietet außerdem anspruchsvolle Such-, Reporting- und Analysemöglichkeiten sowie Funktionen für mobiles Arbeiten und die Integration von Social Networks.

Mehr Informationen zu Pivotal CRM

<http://www.cdcsoftware.com/en/Solutions/CDC-Customer-Relationship-Management-CRM>

-- Ende --

Weitere Informationen:

- PM CDC Software von unabhängigem Marktforschungsunternehmen als führender CRM-Anbieter anerkannt <http://bit.ly/gGrBmz>
- PM Scharfe Sicht auf Kundendetails: Optikerhersteller OCULUS setzt auf Pivotal CRM von CDC Software <http://bit.ly/i5TVbZ>

Über CDC Software

CDC Software (Nasdaq: CDCS), The Customer-Driven Company™, ist ein internationaler Softwareanbieter und IT-Dienstleister. Auf der Grundlage einer serviceorientierten Architektur (SOA) bietet CDC Software vielfältige Optionen für die flexible Software-Bereitstellung: On premise, Hosted und Software as a Service (SaaS). Auch hybride Implementierungen, also die Kombination aus Eigenbetrieb und Auslagerung, sind möglich. Das Portfolio von CDC Software umfasst Softwarelösungen für Enterprise Resource Planning (ERP), Herstellungs-Prozessmanagement (Manufacturing Operation Management, MOM), Enterprise Manufacturing Intelligence, Supply Chain Management (SCM), E-Commerce, Customer Relationship Management (CRM) sowie Personalverwaltung und Beschwerdemanagement.

Über 10.000 Kunden nutzen die innovativen und branchenspezifischen Lösungen von CDC Software. Sie stammen aus den Bereichen Produktion, Nahrungs- und Genussmittel, Transport, Handel, Finanzdienstleistung, Healthcare, Immobilien, Öffentliche Hand und gemeinnützige Organisationen. Hauptsitz von CDC Software ist Shanghai, die Zentrale für die DACH-Region ist in Unterföhring bei München angesiedelt. CDC Software ist ein Tochterunternehmen der CDC Corporation.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.cdcsoftware.com

Pressemitteilung



Pressekontakt

CDC Software
Regina Hoffmann
Marketing Manager DACH
Feringastrasse 6
D-85774 Unterföhring
Tel.: +49 89 689502-32
rhoffmann@cdcsoftware.com
www.cdcsoftware.com

unicat communications
Martina Gruhn / Thomas Konrad
Alois-Gilg-Weg 7
D-81373 München
Tel.: +49 89 74 34 52-0
cdc@unicat-communications.de
www.unicat-communications.de