



Neue Version von SAP Sales OnDemand unterstützt Vertrieb dank sozialen, kollaborativen und mobilen Funktionen

Walldorf, 26. September 2012 — Die [SAP AG](#) hat heute Neuerungen bei der Vertriebslösung [SAP Sales OnDemand](#) bekannt gegeben. Wichtigste Neuerung ist die auf der Vertriebslösung basierende mobile App SAP Customer Insight. Mit der neuen mobilen App bietet SAP Sales OnDemand nun Vertriebsmitarbeitern und Entscheidern die Möglichkeit, jederzeit und an jedem Ort wichtige Vertriebsdaten abzurufen und unterstützt sie bei Verkaufsprozessen. Relevante und kontextbezogene Informationen werden in einem einfach zu bedienenden „Sales Cockpit“ ansprechend dargestellt.

Die neuen Funktionen der Lösung SAP Sales OnDemand unterstützen Vertriebsmitarbeiter über das herkömmliche Social Selling hinaus. Mitarbeiter können Kundeninformationen abrufen, um etwa deren Einkaufsverhalten zu identifizieren. Die gewonnenen Informationen lassen sich wiederum in Kundengesprächen nutzen und verkürzen die Verkaufszyklen erheblich. Die Lösung stellt aktuelle Informationen zum Kaufverhalten und Wettbewerb sowohl aus dem eigenen CRM-System als auch aus externen Quellen zur Verfügung. Darüber hinaus liefert sie Informationen zu gezielten Kontakten sowie begleitende Materialien zur Verkaufsunterstützung und bietet dem Anwender eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden. Folgende weitere Funktionen sind enthalten: anstehende Aktivitäten und Termine mit Kunden können einfach abgerufen werden; wichtige Vorgänge zu Kunden aus Backoffice-Systemen lassen sich anzeigen – dazu gehören Angebote, getätigte Bestellungen und Preisgestaltung; Newsfeeds können in Echtzeit abgerufen werden; Informationen zu wichtigen Ansprechpartnern und Verkaufsabschlüssen können angezeigt werden. Die Integration mit der Social-Software-Lösung von SAP, SuccessFactors Jam, erlaubt es Vertriebsmitarbeitern, sich untereinander in Echtzeit über Verkaufsangebote auszutauschen. Dank der Lösung können sie sich zudem direkt mit Kunden über ihre Anforderungen austauschen und Aktivitäten nach dem Verkaufsabschluss planen.

„SAP kennt die Anforderungen an durchgängige Vertriebsprozesse und kennt ebenso die Herausforderungen, denen Vertriebsmitarbeiter begegnen müssen“, erklärt Rolf Schumann, Generalbevollmächtigter bei Rieber, ein Anbieter von Küchentechnik für professionelle Gastronomie und private Haushalte. „SAP Sales OnDemand stellt uns moderne Applikationen zur Verfügung, die von unseren Mitarbeitern sehr gerne genutzt werden, und ermöglichen es uns, mit Kunden und Partnern zu interagieren. Die Lösung unterstützt uns dabei, uns vom Wettbewerb abzuheben, weil wir jeden einzelnen Kontakt mit dem Kunden effektiver gestalten können. Unsere Vertriebs- und Servicemitarbeiter können nun noch mehr Zeit unseren Kunden widmen und sind jederzeit in der Lage, sie bestmöglich zu bedienen.“

SAP Sales OnDemand ist Teil der Social-Software-Strategie von SAP. Diese ist darauf ausgerichtet, Anwendungen und Prozesse genau dort mit sozialen und kollaborativen Funktionalitäten auszustatten, wo Mitarbeiter sie in der Arbeit brauchen. SAP bietet Services und Lösungen für Kunden, die sowohl Cloud-basierte- als auch On-Premise-Umgebungen einsetzen. Mit diesem hybriden Ansatz für SAP Sales OnDemand können Firmen jeder Größe weiterhin in ihre bestehenden On-Premise-Lösungen SAP ERP und SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) investieren. Gleichzeitig können sie ihren Mitarbeitern eine Lösung an die Hand geben, die direkt auf ihre jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Dank der nahtlosen und kostengünstigen Integration von Kunden- und Transaktionsinformationen aus dem Backoffice können Vertriebsmitarbeiter benötigte Informationen zur Preisgestaltung in Echtzeit sowie Informationen zu Angebots- und Lieferstatus abrufen.

SAP Sales OnDemand ist Teil des wachsenden Cloud-Portfolios SAP Customer OnDemand, das auf den Vertrieb, den Service und das Marketing zugeschnitten ist. SAP Sales OnDemand verfügt über offene Programmierschnittstellen (APIs) und erhält alle drei Monate ein Update, das neue und erweiterte Funktionen umfasst. Der Lösungsansatz geht über bestehende Cloud-basierte CRM-Lösungen hinaus und bietet die Flexibilität und Personalisierungsmöglichkeiten, die Vertriebsabteilungen benötigen.

Am 3. Oktober findet ein Live-Webcast in englischer Sprache inklusive Vorstellung der Lösung statt. Um an dem Webcast teilzunehmen, registrieren Sie sich bitte auf der folgenden Webseite: [5 Secrets to Sales Success That All Top Performers Know](#). Aufgrund des Feiertages in Deutschland wird es eine Aufnahme geben, die wir Ihnen bei Interesse gerne zukommen lassen.

Weitere Informationen in englischer Sprache zu SAP Sales OnDemand finden Sie unter <http://sales.ondemand.com> und im [SAP Newsroom](#). Folgen Sie SAP auf Twitter unter [@sapnews](#) und [@SAPCloud](#).

Pressekontakt:

Christoph Weissthauer, SAP AG, +49 (0) 62 27-76 36 72, christoph.weissthauer@sap.com

Carolin Nillert, Burson-Marsteller, +49 (0) 69 2 38 09-67, carolin.nillert@bm.com

SAP Presse-Hotline: +49 (0) 62 27-74 63 15, presse@sap.com