



Kunde



Hunkeler Deutschland GmbH
Internet: www.hunkeler.ch/de
Mitarbeiter: 250 weltweit
30 in Deutschland
Branche: Maschinen- und Anlagenbau
für Druckindustrie

Kundenprofil

Seit 1922 für die Druckindustrie aktiv, steht das inhabergeführte Familienunternehmen Hunkeler für „Excellence in Paper Processing“. Seine Rolle als Technologieführer wird durch tausende erfolgreiche Installationen weltweit bestätigt. Führende Druckmaschinenhersteller und Anwender verschiedenster Ausprägung vertrauen auf die Kompetenz von Hunkeler.

Produkte im Einsatz

- ▶ CAS genesisWorld Premium
- ▶ Modul Sales pro
- ▶ Modul Form & Database Designer

Partner



SMC InformationsTechnologien AG
86165 Augsburg
Tel.: +49 821 72062-0
www.smc-it.de

Serviceeinsätze für Kunden erfolgreich koordinieren

"Das Modul Sales pro wurde speziell auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten und angepasst. So können wir im Verkaufsprozess bei komplexen Projekten schon frühzeitig auf Veränderungen reagieren. Der Vertriebsprozess wurde nach unserem definierten Kriterienkatalog abgebildet, damit wir u. a. Wahrscheinlichkeiten klar berechnen können."

Andreas Karch, Vertriebsleiter

Anforderungen

- ▶ Klar strukturierte, digitale Erfassung von Projekten
- ▶ Ablösung von Excel-Listen für das Projektmanagement
- ▶ Komplexe Anforderungen der Kunden transparent erfassen
- ▶ Bessere Kundeninformationen für den Innendienst
- ▶ Vereinheitlichung des Vertriebsprozesses
- ▶ Personengebundenes Know-how für andere verfügbar machen
- ▶ Konsequentes unternehmensweites Vorgehen beim Verfolgen von Vertriebschancen

Lösung

Das stark wachsende Projektgeschäft konnte nicht mehr durch Excel-Listen abgebildet werden. CAS genesisWorld wurde als zentrale Lösung für das Kunden- und Projektmanagement in der deutschen Tochtergesellschaft eingeführt. Um den Verkaufsprozess ideal zu unterstützen, wurde das Modul Sales pro speziell auf die Bedürfnisse zugeschnitten und anhand des vor-definierten Kriterienkataloges durch den zertifizierten CAS Partner konfiguriert.

Nutzen und Vorteile

- ▶ Saubere und klare Kommunikation zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft
- ▶ "Know-how sharing" in komplexen Projekten
- ▶ Einheitlicher Vertriebsprozess
- ▶ Durchgängiges Betreuen vom ersten Kontaktbericht über die Verkaufschance bis hin zur After-Sales Betreuung
- ▶ Reibungslose Kommunikation mit dem Innendienst
- ▶ Modulbezogene Auswertungen nach den Produktgruppen
- ▶ Informationen sind schnell zugänglich
- ▶ Verkaufschancenansicht
- ▶ Frühwarnsystem für den Vertrieb im Modul Sales pro
- ▶ Produkt-Datenbank mit Überblick über die eigenen und fremden Produkte der Wettbewerber



CAS Software AG
CAS Weg 1-5
76131 Karlsruhe, Deutschland
Tel.: +49 721 9638-188
CASgenesisWorld@cas.de
www.cas-mittelstand.de