

Software-Spitzen team für Vertrieb und Back Office im Mittelstand

07.12.2010, 08:48 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *SOHST DATA*

Vertriebssoftware teamS und Unternehmenssoftware MESONIC Winline

SOHST DATA / SOFTAGE - Wentorf bei Hamburg / Grassau, 6. Dezember 2010. Die Unternehmen SOHST DATA und SOFTAGE haben im Oktober auf der Dialogmesse b2d in Berlin erstmals gemeinsam die Vertriebssoftware teamS (CRM) präsentiert. Mit einer Schnittstelle zur Unternehmenssoftware MESONIC Winline verknüpft das CRM teamS die Themen Vertrieb und Waren- sowie Finanzwirtschaft. SOHST DATA und SOFTAGE arbeiten seit Mitte 2010 in einer strategischen Partnerschaft zusammen.

Am 27. und 28. Oktober haben die Partnerunternehmen auf der b2d, dem Wirtschaftstreff für Entscheider im Mittelstand, im Berliner Velodrom gute Neukontakte zu Interessenten geknüpft und sind bei einzelnen Gesprächspartnern bereits in der Angebotsphase. „SOHST DATA hat auf der b2d in Berlin sein Messedebüt gefeiert und wir sind begeistert von der guten Resonanz auf unsere Vertriebssoftware teamS“, resümiert Stefan Sohst, Inhaber von SOHST DATA.

Bereits am 2. und 3. Februar 2011 wollen beide Unternehmen in Hamburg an den Erfolg der Veranstaltung anknüpfen. Dann findet die b2d zum ersten Mal in der Metropolregion Hamburg in der MesseHalle Schnelsen statt. Die Themen: Xing-Integration für teamS, ganzheitliche CRM-Projekte mit Vertriebs-Training und MESONIC-Software für den Mittelstand.

Portrait

Kommunikation - Software – Training

SOHST DATA bietet Vertriebssoftware, ganzheitliche CRM-Projekte inklusive Vertriebstrainings sowie Unternehmenssoftware für den Mittelstand. Hauptprodukt ist CRM und Vertriebssoftware teamS sowie die Branchenlösung für Messeveranstalter teamSmesse.

SOFTAGE ® bietet mehr als 200 FachhandelsPartnern Software-Lösungen von MESONIC zur Geschäftsprozessoptimierung. Im Fokus als ValueAdded ERP II-/CRM-Distributor stehen das Angebot einer am Kundenbedarf ausgerichteten Softwarelösung und qualifizierte Pre- & After-Sales-Unterstützung. Die Qualifizierung als MESONIC Competence Center garantiert Anwendern & Partnern effiziente Lösungen und Kompetenz in der Abbildung von Geschäftsprozessen. Unser Team ist geprüft durch die unabhängige Europäische Vereinigung für ERP- und CRM-Zertifizierungen.

News-ID: 492490 • Views: 1111 (Stand: 10.11.2025)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/492490/Software-Spitzen-team-fuer-Vertrieb-und-Back-Office-im-Mittelstand.html>