CRM-Optimierung bei RedDot

21.12.2006, 12:01 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *ClientHouse GmbH*

In Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung und den CRM-Anwendern von RedDot wurden ungenutzte CRM-Potentiale herausgearbeitet und Schwachstellen behoben. In mehreren Coaching-Workshops wurde das CRM-System schrittweise an die Bedürfnisse von RedDot angepasst.

Schwerpunkte im Projekt waren:
* Verbesserung des Rollen- / Sicherheitsmodells
* Einführung von Vertriebsprognosen
* Einbinden des indirekten Vertriebskanals über Partner
* Optimierung des Vertriebsprozesses (vom Lead über Kunden bis hin zur Vertriebspipeline)
* Beratung und Unterstützung bei der Nutzung von Produkten und Preislisten
* Computer-Telefonie-Integration (CTI) mit salesforce.com
* Optimierung von Berichten und Analysen
* Verbesserung der Mitarbeiterakzeptanz durch Schulung und Coaching

Dazu Inka Erdwiens, Eventmanager, RedDot Solutions AG:
„Durch die professionelle Unterstützung von ClientHouse sind wir nun in der Lage das CRM-System auch entsprechend unserer Vorstellungen einzusetzen. In enger Zusammenarbeit ist es uns gelungen, die Strukturen und Prozesse abzubilden, die für unser Unternehmen wirklich sinnvoll sind. Des Weiteren haben unsere Mitarbeiter durch die fachkundige Beratung das nötige Know-How im Umgang mit unserem CRM-System erlangt. Wir freuen uns weiterhin auf eine gute Zusammenarbeit."

Bernd Lacher, Projektleiter bei ClientHouse, fügt hinzu:
„Eine erfolgreiche CRM-Strategie basiert auf mehreren Einflussfaktoren. Besonderes Augenmerk lag auf der Abstimmung von „Best-Practice"-Prozessen bei RedDot, dem CRM-System sowie der Schulung der Mitarbeiter. Gemeinsam mit RedDot ist es uns gelungen, Schritt für Schritt einzelne Bereiche zu optimieren, damit die Mitarbeiter in ihrer täglichen Arbeit noch effektiver durch die CRM-Lösung unterstützt werden."

ClientHouse GmbH
Carl-Zeiss-Platz 1
07743 Jena, Germany

Portrait

Über RedDot Solutions AG:
Die RedDot Solutions AG, ein Open Text Unternehmen, ist Anbieter von Web- und Enterprise Content Management Lösungen. International nutzen über 1.700 Unternehmen und Organisationen RedDot-Software zum effizienten Umgang mit Informationen. Das beinhaltet den kostengünstigen Betrieb von Websites, Portalen und Intranets, das Management

von Dokumenten, die Automatisierung von Geschäftsabläufen und die Optimierung von Team-Arbeit.

Über ClientHouse GmbH:
Die ClientHouse GmbH ist ein herstellerneutrales Beratungsunternehmen für Kundenbeziehungsmanagement (CRM) mit dem Fokus auf kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). ClientHouse unterstützt nationale sowie internationale Unternehmen bei der Einführung und Optimierung von Kundenmanagement- und Kundenbindungsstrategien.

News-ID: 113471 • Views: 164 (Stand: 22.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:
https://www.openpr.de/news/113471/CRM-Optimierung-bei-RedDot.html