

Projekt Snapshot Phase 1 – Toshiba TEC

„Mit der Einführung von Sales Logix in 2005 hat für unseren Direktvertrieb ein neues Zeitalter begonnen. Alle relevanten Informationen über unsere Kunden und Interessenten sind nun auf einem System verfügbar.

Diese flexible Plattform ist für uns enorm wichtig und ist heute das Informations-Portal für alle Vertriebsmitarbeiter. Mittlerweile werden komplexe Prozessabläufe damit gesteuert und die Anbindung an unser ERP System konnte kürzlich vollzogen werden.

Alles im Allem war die strategische Entscheidung für SalesLogix richtig.“

*Franz Buderbach
Executive Director Direct Sales
Toshiba Tec Germany Imaging Systems GmbH
Geschäftsbereich Deutschland / Österreich*



TOSHIBA

Über Toshiba TEC

- Branche: Elektronik und Elektrotechnik
- Produkte: Multifunktionale Druck-, Kopier- und Faxsysteme sowie Softwarelösungen zur Workflowoptimierung
- Hauptsitz: Neuss
- Mitarbeiter: 350
- <http://www.toshiba.de/tec>

Herausforderungen

- Einheitliches System für die Vertriebsunterstützung
- Hohe Anpassungsfähigkeit an spezielle Bedürfnisse
- Einfach zu erlernen
- Geringer IT-Support

Lösung

- SalesLogix als zentrales, einheitliches Vertriebswerkzeug
- Umfangreiches Adressen- und Opportunity Management
- Angepasste Angebotskalkulation
- Auftragsfreigabe für das ERP System
- Viele Reportingmöglichkeiten

Vorteile

- Einheitliche Daten und Strukturen. (Vertrieb "spricht" SalesLogix)
- Hohe Transparenz für das Management
- Möglichkeit schneller und bessere Entscheidungen zu treffen

