



Referenz

Branche: Unternehmensberater

„Sage SalesLogix hat uns enorm dabei geholfen, unser Aquisiti-
onsmanagement zu optimieren. Die Einführung des Web Clients
2010 hat sich ausgezahlt: Nun können unsere Partner über den
Browser von jedem Ort der Welt auf Informationen zugreifen. Ob
ein Partner in Tokio einen Kunden akquiriert oder in London – wir
haben alles ohne Zeitverzögerungen im Blick. Inzwischen nutzen
gut 300 Mitarbeiter die Software quer durch alle Abteilungen. So
konnten wir bürokratische Prozesse straffen und uns besser
vernetzen.“

Andreas Schmitz (Coordinator of CRM Activities)

Jederzeit vernetzt – mit Sage Sales Logix

Unternehmen

Roland Berger Strategy
Consultants GmbH

Software-Lösung

Sage SalesLogix

Anwendungsgebiete

Kundenmanagement / CRM

Roland Berger
Strategy Consultants

Erreichte Ziele

- Professionalisierung des CRM
- Zeitersparnis
- Straffung bürokratischer Vorgänge
- bessere Auswertungsmöglichkeiten

Roland Berger Strategy Consultants ist eine der weltweit führenden
Strategieberatungen. Mit rund 2.000 Mitarbeitern ist das 1967 gegründete
Unternehmen in 43 Büros in 31 Ländern erfolgreich vertreten. Mit fundierten
Analysen, kreativen Strategien und verlässlichen, pragmatischen Lösun-
gen trägt Roland Berger zum Erfolg seiner Klienten bei und berät rund um
den Globus die Vorstands- und Geschäftsführungsebenen vieler namhafter
Unternehmen.

Wer das internationale Topmanagement kompetent berät, braucht ein exzellen-
tes Kundenmanagement – und dafür verwendet Roland Berger schon seit mehr
als zehn Jahren Sage SalesLogix. Andreas Schmitz, Coordinator of CRM
Activities, beschreibt die hohen Anforderungen des Unternehmens: „Wir wollten
gleich drei Bereiche mit der Software abdecken: Account Management,
Opportunity Management und Contact Management. Mit Sage SalesLogix
können wir unsere Kundendaten besser managen und interne Prozesse
transparent abbilden. Wir können detailliert auswerten lassen, wie erfolgreich
unsere Akquisemaßnahmen und Kampagnen sind. Durch eine individuelle
Zusatzprogrammierung ist die Software auch mit der Finanzbuchhaltung verlinkt.
Unser Plan, Informationen besser zu vernetzen ist aufgegangen. Der neue Web
Client ermöglicht das Arbeiten an jedem Standort. Für uns als Beratungsunter-
nehmen ist das optimale Management unserer Kundenkontakte essenziell –
Sages SalesLogix unterstützt uns dabei zu unserer vollen Zufriedenheit: Es
bleiben keine Fragen offen und wir werden auch in Zukunft dabeibleiben, Sage
SalesLogix weltweit einzusetzen.“

Betreuender Sage Partner:

Global Concepts GmbH & Co. KG
Mühlstraße 17
92318 Neumarkt/OPf.
Tel.: 09181 4088-0
E-Mail: info@global-concepts.de

globalconcepts
Understand. Perform. Care.

Sage Software GmbH

Emil-von-Behring-Straße 8–14
60439 Frankfurt am Main
Tel.: 069 50007-6111 · Fax: 069 50007-7208
E-Mail: info@sage.de · www.sage.de

sage