

Success Story

SAP® CRM im Servicevertrieb

SAP CRM im Servicevertrieb bei Voith Paper

Einheitliche Service-Vertriebslösung auf Basis von SAP CRM – eingerichtet in nur drei Monaten

Zur Verfolgung von Verkaufschancen waren im Servicevertrieb von Voith Paper unterschiedliche Lösungen, wie zum Beispiel Excel und SharePoint, im Einsatz. Diese stießen zunehmend an ihre technischen Grenzen. Da das Unternehmen in anderen Bereichen bereits SAP CRM nutzt, bot sich eine über alle Sparten hinweg einheitliche SAP CRM Vertriebslösung an. Das Problem: Es eilte. Voith Paper wagte es trotzdem und realisierte das Projekt mit Hilfe der Sybit GmbH innerhalb von nur drei Monaten.

The logo for Voith, consisting of the word 'VOITH' in a bold, blue, uppercase sans-serif font.

DIE FAKTEN

Herausforderungen

- ▶ Großer Zeitdruck für sämtliche Projektschritte:
 - ▶ Einrichten des Opportunity Managements
 - ▶ Einrichten der Adress- und Ansprechpartnerpflege
 - ▶ Einrichten der Besuchsplanung und -protokollierung
 - ▶ Einrichten des Aktivitätenmanagements
 - ▶ Einrichten der E-Mail-Funktion
 - ▶ Übernahme der Altdaten
- ▶ Entwicklung von Zusatzfunktionen, die das System maximal effizient und komfortabel gestalten.

Ergebnisse

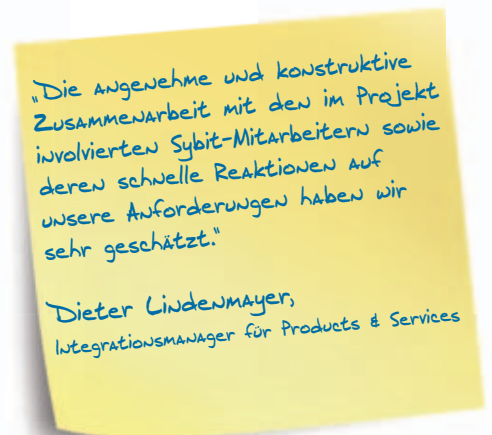
- ▶ Für alle Sparten einheitliche, adäquate Vertriebslösung, mit deren Hilfe für jeden Kunden Umsatzziele definiert und verfolgt werden können.
- ▶ Maximale Effizienz durch zusätzlich implementierte Funktionen:
 - ▶ Der Import von Excel-Dateien ermöglicht die automatische Erzeugung von Opportunities in großem Umfang – zum Beispiel im Rahmen von Kampagnen.
 - ▶ Besuchsberichte können komfortabel in Word-Dokumenten verfasst und im CRM-System abgelegt werden.
 - ▶ Aufgaben, die sich aus Kundenbesuchen ergeben und die in einen Assignment-Block tabellarisch eingepflegt werden, wandelt das System automatisch in Folgeaufgaben um.
- ▶ Dashboard zur übersichtlichen Darstellung der Opportunity-Daten

Erfolgsfaktoren

- ▶ Ein klar definierter, konzentrierter Projektumfang
- ▶ Regelmäßiges Projektmonitoring durch Voith Paper
- ▶ Ausgezeichnete Zusammenarbeit des gemeinsamen, aus Sybit Mitarbeitern, Voith IT Mitarbeitern und Voith Paper Business Mitarbeitern bestehenden Projektteams.
- ▶ Zuverlässigkeit und hohe technische Kompetenz der Sybit

Technologien

- ▶ SAP ERP
- ▶ SAP CRM



DAS UNTERNEHMEN



Voith Paper

Die Voith Paper Holding GmbH & Co. KG versteht sich als Partner und Wegbereiter der Papierindustrie und bietet hierfür maßgeschneiderte Neuanlagen, Umbauten, Produkte und Serviceleistungen an. Das Unternehmen ist Teil der Voith GmbH, die mit rund 39 000 Mitarbeitern, 5,1 Milliarden Euro Umsatz und weltweit 280 Standorten zu einem der großen Familienunternehmen Europas zählt.

www.voithpaper.com

Was können wir für Sie tun?

Ihr Kontakt

Sybit GmbH

Andrea Welzenbach

Tel. +49 (0) 7732 9508-118

sales@sybit.de

