

PRESSEMITTEILUNG

CRM-Software-Zertifizierung für Orgasales

CRM-Lösung von ProTeam brilliert durch einfache Handhabung und hohe Praxistauglichkeit

Heilbronn, 02.11.2005. Mit der CRM-Software-Zertifizierung verfolgen schwetz consulting, Naujoks & Kollegen und Hewson Group das Ziel, die Transparenz und Vergleichbarkeit der angebotenen CRM-Lösungen zu verbessern. Statt Funktionen und Features abzuhaken, steht das Lösen praktischer Aufgaben aus dem Anwenderalltag im Vordergrund des Zertifizierungsprozesses. ProTeam hat sich diesen Aufgaben gestellt und sie laut Zertifizierungsbericht „sehr überzeugend gelöst“.

Die Gutachter bescheinigen Orgasales als herausragende Merkmale einfache Handhabung und hohe Praxistauglichkeit, durchdachte Auswahl der am Vertriebsalltag orientierten Programmfunktionen sowie leichte Anpassbarkeit an länderspezifische Gegebenheiten wie Sprache, Adressformate, Währung und Zeichensatz. Als weiteres Highlight wird die Investitionssicherheit für den Kunden genannt. ProTeam hat als Entwickler alle Rechte an der Software, wodurch kundenspezifische Anpassungen möglich sind und die volle Releasefähigkeit über Jahre garantiert ist.

„Jeder Funktionsbereich lässt das Streben nach einer hohen Benutzerakzeptanz klar erkennen“, beschreibt Wolfgang Schwetz, schwetz consulting, den Lösungsansatz von ProTeam. Orgasales besteht im wesentlichen aus den Komponenten Kontakt-Management, Wiedervorlage, Historie, Korrespondenz und Kommunikation, Analysen und Berichtswesen sowie Teamwork bezogen auf Außen- und Innendienst. Darüber hinaus werden Zusatzmodule angeboten wie Telesales, Datascope als Auskunfts- und Analyseprogramm, Unterstützung des Projekt- und Objektgeschäfts und eine umfangreiche Dublettenbereinigung. Über integrierte Schnittstellen sind MS.Outlook, MS.Word und MS.Excel direkt in die CRM-Lösung eingebunden.

Neben der reinen Aufgabenerfüllung überzeugten die zahlreichen Hilfen der Benutzerführung, zum Beispiel bei der Erfassung und Qualifizierung von Leads oder bei der Datenreplikation zur Aktualisierung von Datenbeständen mobiler Anwender. Diese erfolgt auf Datensatzebene und basiert auf der Standard-SQL-Replikation von Microsoft, wurde von ProTeam allerdings auf eine höhere Benutzerfreundlichkeit und einfache Handhabung

PRESSEMITTEILUNG

getrimmt.Orgasales empfiehlt sich für den Einzelplatz bis zu 500 vernetzten Anwendern. Eine spezielle Branchenausrichtung besteht nicht. Sowohl Industrie als auch der Handel und Dienstleistungssektor zählen zum Kundenkreis von ProTeam. Mit OrgaSales-Smart erleichtert ProTeam kleineren Vertriebsorganisationen den Einstieg in professionelles CRM. Die auf die reine Verkaufsunterstützung und maximal zehn Nutzer ausgelegte Version kann jederzeit zur Business-Version aufgerüstet werden.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Proteam GmbH

Max Schell

Telefon 07131/2874-0 Fax -88

E-Mail M.Schell@proteam.de

www.proteam.de

CC Communications GmbH

Dr. Stefanie Haug-Grimm

Telefon 0711/48064-16 Fax -10

E-Mail haug@cc-communications.de

www.cc-communications.de

(Bei Abdruck bitten wir um ein Belegexemplar.)