



Kunde



Mercuri International
Deutschland GmbH
www.de.mercuri.net
Anzahl Mitarbeiter: 30
Branche: Beratung

Kundenprofil

Konzepte, Training und Coaching für mehr Erfolg im Vertrieb. Mercuri International ist ein führendes Beratungs- und Trainingsinstitut in über 40 Ländern in allen Wirtschaftsregionen weltweit. Mit mehr als 500 festen Mitarbeitern weltweit – und 30 Mitarbeitern in Deutschland – sorgen wir dafür, dass die Strategien unserer Kunden verlustfrei im operativen Vertrieb, d. h. im Tagesgeschäft, umgesetzt werden. So steigern wir nachhaltig den Markterfolg unserer Kunden.

Produkte im Einsatz

- ▶ CAS genesisWorld Premium
- ▶ Modul Sales pro

Partner



RSW-Orga GmbH
41179 Mönchengladbach
Tel: +49 2161 2930-0
www.rsw-orga.de

Mit CAS genesisWorld mehr Erfolg im Vertrieb

"Als Spezialist und kompetenter Ansprechpartner für alle Fragestellungen im Vertrieb raten wir unseren Kunden, in ihrer Marktbearbeitung strukturiert und systematisch vorzugehen. Was wir unseren Kunden 'predigen', setzt Mercuri für die eigene Marktbearbeitung um. So konnten wir mit Hilfe von CAS genesisWorld unsere Vorgehensweisen im Beratungsalltag vereinheitlichen und Workflows automatisieren. Damit bleibt mehr Zeit für den Kunden und wir verzeichnen eine deutliche Effizienzsteigerung im Vertrieb."



Christian Peters, Leiter Market Development

Anforderungen

- ▶ Zentrale Adressverwaltung
- ▶ Strukturiertes Vertriebsmanagement und -controlling
- ▶ Telefonanbindung
- ▶ Mobiler Zugriff
- ▶ Abbildung von Verkaufschancen

Lösung

CAS genesisWorld unterstützt effektiv im Beratungsalltag. Im Rahmen des Pipeline-Managements werden die Erfolgswahrscheinlichkeiten je Kunde durch die Bewertung einzelner Schritte im Akquisitionsprozess angezeigt. Gezielte Maßnahmen können daraus direkt und ohne Zeitverlust eingeleitet werden. Mit der Betreuung des CAS-Partners ist Mercuri sehr zufrieden: "Beratung, Installation, Schulung und Betreuung sind nicht nur erstklassig, sondern machen zu jedem Zeitpunkt Spaß."

Nutzen und Vorteile

- ▶ Einheitliche Vorgehensweise im Beratungsalltag
- ▶ Das Vertriebsmanagement wird konsequent vom Erstkontakt bis zum After Sales gestaltet und überwacht
- ▶ Übersichtliche Darstellung von Entscheidungs- und Einkaufsprozessen auf Kundenseite (Buyingcenter-Organigramme)
- ▶ Mobile bereichsübergreifende Kundenakte
- ▶ Effektive Kundensegmentierung nach Branchen, Unternehmensgröße, Funktionsbereichen
- ▶ Neuaufbau einer Interessentendatenbank
- ▶ Gezielte Einleitung von Maßnahmen durch ein effektives Pipeline-Management



CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe, Deutschland
Tel: +49 721 9638-188
CASgenesisWorld@cas.de
www.cas-mittelstand.de