

Sonstige Lösungen– Deal - Pipeline

Kurzbeschreibung

Tool für Dienstleistungsangebote im IT Umfeld.

Aufgabe des Tools :

Mit der Datenbank werden alle Presales Angebote dokumentiert.

Das Tool ermöglicht eine 100 % Auswertung und Überwachung der Wartungs- und Dienstleistungsangebote.

Die Dokumentationen und Auswertungen dienen dem Vertriebsleiter als Führungs- und Steuerungsinstrument.

Es sind konkrete Aussagen und Auswertungen über den aktuellen Forecast möglich.

Es können Vergleiche mit vorangegangen Perioden erstellt werden.

Das Tool bietet verschiedene Auswertungsmöglichkeiten, die nach Excel und Powerpoint übertragen werden können und so einfach in Präsentationen eingebaut werden können.

Eine Performance-Überwachung der Service Account Manager und Sales Manager ist ebenfalls integriert.

Win / Lost / Pipe Raten sowie die Überwachung von auslaufenden Verträgen sind möglich.

Eine Schnittstelle ermöglicht den Daten-Import und Export und das Einlesen von Excel – Sheets.



Rundum ein wertvolles Tool, das die Führungsarbeit des Vertriebsleiters unterstützt und den Account Managern die Möglichkeit der Selbststeuerung durch Forecasts und Überwachung der auslaufenden Verträge gibt.

Das Tool ist für mich ein wertvolles und wichtiges Vertriebssteuerungs - Tool, das flexibel und mit relativ wenig Aufwand angepasst und erweitert werden kann.

ornig+scheibert software+consulting GmbH, hat mich während der Entwicklung und Einführung des Tool optimal unterstützt und beraten.

Auf neue - Anforderungen reagierte orníg+scheibert immer schnell und flexibel.

Geht nicht gibt's nicht !

Danke für die Gute Zusammenarbeit und die optimale Unterstützung

Michael Born Computacenter AG & co.oHG

Vertriebsleiter Maintenance Service Germany