

Kundeninformation

Frank Strauß Kostenmanagement
Meisenstraße 96
33607 Bielefeld

Kontaktperson:
Frank Strauß,
Geschäftsführung
www.strauss-advisor.de



„Ich prüfe jedes Angebot.
Es könnte die beste Chance
meines Lebens sein.“
(Henry Ford)



Anbieterinformation

energy GmbH
Lohnerhofstraße 2
78467 Konstanz

www.quisa.de
(0)7531 - 58 41 640
info@quisa.de

Es wird nichts versprochen, was nicht auch eingehalten werden kann

"Berater-Schickimicki geht gar nicht. – Unsere Bodenständigkeit macht den Unterschied.“
Das ist die Überzeugung von Geschäftsführer Frank Strauß. Genau das macht sich in einer geschäftlichen Beziehung mit Frank Strauß Kostenmanagement auch bemerkbar und wird direkt umgesetzt.

Versprechungen, die nicht gehalten werden können, werden gar nicht erst gemacht.
Ein Grund mehr, warum das Unternehmen als Kunde ideal zu energy passt.



» *Wie sagt man so schön? "Keep it short and simple", das sagt ganz gut die Erfahrung aus, die wir während der Zeit der Implementierung von quisa® CRM machten. Wir können die Zusammenarbeit mit energy guten Gewissens weiterempfehlen!* «

Wünsche des Kunden

- Hohe Anpassungsfähigkeit
- Individuelle Prozessabbildung
- Zuverlässiger Kundensupport
- Nutzung zur Vertriebsakquise
- Preis-/ Leistungsverhältnis
- Einheitlicher Datenzugriff
- Entlastung im Alltag durch unterstützende Funktionalitäten

Ausgangslage & Lösung der Probleme

Frank Strauß Kostenmanagement ist zunehmend gewachsen. Handelsvertreter sind hinzugekommen und der Gesamtüberblick über den einzelnen Kunden war zum Schluss nicht mehr einfach zu händeln. Es musste eine Softwarelösung her, um Meilensteine festzuhalten, Daten aufzubereiten und diese nachverfolgen zu können - besonders in der Akquise.

Zuvor wurde der Business Contact Manager genutzt. Diese Lösung reichte für die mittlerweile angestiegenen Anforderungen allerdings nicht mehr aus.

Mit quisa® CRM freut sich Frank Strauß Kostenmanagement über einen einheitlichen Informationsstand, eine zentrale Steuerung von Vertriebstätigkeiten und diverse Auswertungsoptionen in der Akquise. Interne Strukturen sind transparenter geworden, Mails können direkt mit dem Kontakt in Verbindung gebracht werden und die automatische Zuordnung in die richtigen Felder bei manueller Adressanlage erleichtert die Arbeit ungemein. Die Unternehmensberatung empfindet quisa® CRM als Vertriebswerkzeug absolut geeignet und unterstützend in der täglichen Arbeit.

Durch den sehr hohen Anpassungsbedarf und die Abbildung ganz individueller Prozesse betrug die Implementierungszeit bis zur kompletten finalen Nutzung ungefähr 12 Monate.

Eckdaten des Kunden

Branche: Unternehmensberatung
Mitarbeiteranzahl: 8
quisa® Nutzer: 8

Einsatz

seit: April 2015
Art: Cloud CRM

Bereiche der Nutzung

Vertrieb
Projektmanagement