



Lokaler Partner für Marktzugang

Conaxess Trade ist das führende Marketing-, Vertriebs- und Distributionsunternehmen in Österreich.

Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte und effektive Lösungen für Markeninhaber, um Profitabilität und Exzellenz auf ihrem Weg zur Markteinführung sicherzustellen.

Die flexible Wertschöpfungskette von Conaxess Trade umfasst zahlreiche maßgeschneiderte, modulare Lösungen für Markeninhaber, unter anderem professionelle Dienstleistungen in den Bereichen Marketing, Kategoriemanagement, Key Account Management, Außendienst, POS-Dienstleistungen, Marktinformationen, Einkauf, Logistik, Lagerung, Co-Packing, Vertrieb und Kundendienstleistungen.

Einzigtiger Zugang zum Handel

Aufgrund der jahrelangen Präsenz in lokalen Märkten sind die Netzwerke von Conaxess Trade über alle wichtigen Vertriebskanäle stark ausgebaut: von Einzelhandel bis hin zu Handel, eCommerce und Abholmärkten.

Ausgangssituation

Conaxess Trade hatte noch kein CRM-System im Einsatz. Das Hauptziel mit der Einführung einer CRM-Lösung war es, die Vertriebsziele und Auswertungen für den Außendienst zu verbessern. Für die Kundenbetreuung wurde ein Tool gesucht, welches zum einen klassische CRM-Aufgaben erfüllt und darüber hinaus für die Steuerung der Außendienstmitarbeiter inklusive Tätigkeitsnachweis gegenüber Auftraggebern fungiert.

conaxess TRADE

Branche

Marketing-, Vertriebs- und Distributionsunternehmen

Ziele/Anforderungen

- Besuchsvorbereitung durch den Innendienst
- Verbesserung der Auswertung für den Außendienst
- Außendienst Steuerung
- Transparente Terminverwaltung
- Ersteinführung des CRM-Systems

Nutzen und Vorteile

- Zentrale und stets aktuelle Kundenakte mit 360°-Sicht für einen transparenten Überblick
- Durch den Einsatz des CRM-Systems werden Vertriebsziele verbessert
- Individuelle Besuchsberichte
- Übersichtliche Verwaltung der Besuchsadressen
- Erheblich verbesserte Datenqualität mit zentraler Datenbank
- Einheitliche Wissensbasis aller Mitarbeiter
- Einfache Handhabung



» Unsere Zusammenarbeit mit dem CRM CAS genesisWorld Implementierungspartner SALDO war ein entscheidender Schritt in unserer Unternehmensentwicklung. Die Flexibilität der CRM-Lösung, sowie die Transparenz geben uns einen entscheidenden Vorteil am Markt und im Kundenbeziehungsmanagement. «, so Dietmar Kert, Head of Field Sales and Key Account Manager von Conaxess Trade.

Personalisierte Besuchsberichte

Personalisierte Besuchsberichte sind ein entscheidendes Instrument, um den Kundenservice zu optimieren, Beziehungen zu Kunden zu vertiefen und Geschäftschancen zu identifizieren. Die CRM-Lösung CAS genesisWorld spielt in diesem Kontext eine maßgebliche Rolle, indem sie für Conaxess Trade maßgeschneiderte Berichte für Besuche bei Kunden erstellt.

Mit CAS genesisWorld haben die Mitarbeiter von Conaxess Trade direkten Zugriff auf alle relevanten Kundendaten. Dies ermöglicht es, Besuchsberichte mit aktuellen Informationen anzureichern. Dank der detaillierten Informationen können Berichte individuell auf die Bedürfnisse und Präferenzen zugeschnitten werden. Mitarbeiter können Berichte direkt vor Ort erfassen und haben Zugriff auf Vorlagen, um sicherzustellen, dass wichtige Informationen nicht übersehen werden.

CAS genesisWorld erleichtert die Kommunikation im Team, da Berichte problemlos geteilt und von anderen Mitarbeitern eingesehen werden können. Dies fördert den Wissensaustausch und die Zusammenarbeit.

Fazit

Durch die Einführung der CRM-Lösung CAS genesisWorld konnte ich Effizienz im Vertrieb deutlich gesteigert werden.

Kontakt & Beratung



SALDO EDV-Beratung GmbH
3100 St. Pölten
+43 2742 / 751 10 0
www.saldo.at

CAS genesisWorld

Projektdaten

- CAS genesisWorld Premium
- Module: Form & Database Designer, Report
- Seit 2019 im Einsatz
- 11 Mitarbeiter arbeiten mit CAS genesisWorld

Kunde

- Conaxess Trade Austria GmbH
- www.conaxesstrade.at
- Marketing und Vertrieb von Süßwaren, Food, Beverage und Non-Food-Produkten
- 1999 gegründet
- 25 Mitarbeiter

Projektpartner

- SALDO EDV-Beratung GmbH, St. Pölten, AT
- www.saldo.at

CAS genesisWorld

- Unternehmensweite kundenzentrierte Plattform unterstützt durch mitdenkenden Assistenten (AIA®)
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Professionelles Kundenmanagement optimiert interne Prozesse, steigert Effizienz
- Mobile CRM-Lösungen im CAS SmartDesign® für Smartphones, Tablets und Browser
- Sichere Daten durch ausgereiftes, mehrstufiges Rechtesystem
- Sichere Daten durch ausgereiftes, mehrstufiges Rechtesystem
- Bei mehr als 30.000 Unternehmen erfolgreich im



CAS Mittelstand
A SmartCompany of CAS Software AG

www.cas-mittelstand.de