

Sales pro



CAS ^{globe icon} genesisWorld

Vertrieb



Sales pro für erfolgreiche

Vertriebsabläufe

Das Modul Sales pro erweitert die Funktionen der Verkaufschance, so dass sich alle Vertriebsstrukturen und -methoden mit eigenen Kriterienkatalogen, Vertriebsgebieten, Wettbewerber-Betrachtung, Produktkatalogen usw. abbilden lassen. Für Struktur sorgen zudem Vertriebsprozesse mit Meilensteinen und Aktivitäten. Komfortable und aussagekräftige Auswertungen und Berichte liefern stets wichtige Kennzahlen im Vertrieb.

Welche Möglichkeiten bietet das Modul Sales pro?

- Durchgängiges Leadmanagement vom ersten Kontaktbericht über das qualifizierte Lead bis hin zur (gewonnenen) Verkaufschance und der After-Sales-Betreuung.
- Anpassbare Vertriebsprozesse erlauben konsequentes und einheitliches unternehmensweites Vorgehen beim Verfolgen von Verkaufschancen.
- Durchgängige Vertriebsmethodik durch die Kriterienkatalog und automatische Wahrscheinlichkeitsberechnung.
- Ansprechpartner und ihre Bedeutung erfassen: Haltung und Einfluss von Entscheidern spielen eine wichtige Rolle bei der Gewinnung von Aufträgen.
- Mitbewerberverwaltung: Eine genaue Kenntnis der Wettbewerber und deren Stärken/Schwächen in der entsprechenden Situation ermöglichen ein adäquates Handeln.
- Die spezielle Verkaufschancenansicht erlaubt umfangreiche Auswertungen zu den verschiedenen Fragestellungen im Vertrieb.
- Unterstützung des internationalen Vertriebs, z. B. durch Multi-Currency-Konzept.
- Die Unterstützung von verschiedenen Vertriebsstrukturen, z. B. einem indirekten Vertrieb.
- Berücksichtigung von Preis- und Rabattlisten, sowie Erzeugen von Angeboten aus der Verkaufschancen.

CAS **genesisWorld**

Auf einen Blick

- Erweiterte Funktionen bei Verkaufschancen
- Mitbewerberverwaltung
- Durchgängiges Leadmanagement
- Ansprechpartnerverwaltung

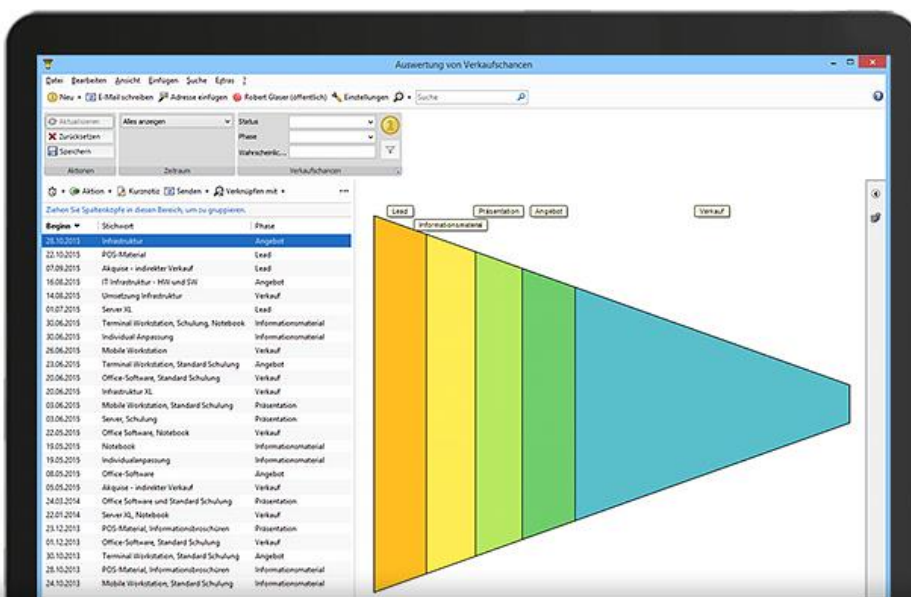




CAS genesisWorld

Vorteile

- Automatische Wahrscheinlichkeitsberechnung nach definierten Kriterien
- Abbildung von Vertriebsprozessen mit Meilensteinen
- Auswertungen wichtiger Vertriebskennzahlen und Darstellung im Sales Funnel
- Definition von Vertriebsstrukturen



Interaktive Ansichten Ihrer Verkaufschancen verschaffen einen schnellen Überblick.

SideStep
Business Solutions



www.sidestep-solutions.de

Jetzt informieren

Sie möchten mehr über Sales pro erfahren? Wir beraten Sie gerne!

CAS Mittelstand
A SmartCompany of CAS Software AG



CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe

Telefon: +49 721 9638-188
E-Mail: sales@cas.de
www.cas-mittelstand.de