

In den meisten Marktsegmenten herrscht ein intensiver Wettbewerb. Umso wichtiger ist es, dass Ihr Vertriebsteam die richtigen Werkzeuge an Bord hat, um effizient und erfolgreich zu arbeiten. Eine entscheidende Rolle spielen dabei aktuelle, zuverlässige Informationen. Wenn Vertriebsmitarbeiter vor Ort beim Kunden auf die neusten Daten zugreifen, können sie gezielt auf Kundenwünsche eingehen und auf Unstimmigkeiten pro-aktiv reagieren, ehe die zum Problem werden. Das erhöht nicht nur die Kundenzufriedenheit. Sie legen gleichzeitig den Grundstein für künftige Umsätze.

Mit Sage CRM fürs iPhone stehen Ihrem Verkaufsteam alle erforderlichen Informationen zur Verfügung. Ihre Mitarbeiter arbeiten so effizienter – egal, wo sie sich gerade befinden. Über Apples iPhone greifen sie jederzeit auf die aktuellsten Kundendaten zu. Während Ihr Unternehmen von einem effizienteren Vertriebsprozess profitiert, freuen sich Ihre Kunden über einen besseren Service.

Sage CRM fürs iPhone nutzt bewährte iPhone-Funktionen wie die grafische Datumsauswahl für die Navigation oder den Neigungssensor, der beim Drehen des iPhones automatisch in die waagerechte Bildarstellung wechselt. Zudem können Sie CRM-Kontakte mit einem Fingerzeig aus Sage CRM fürs iPhone heraus anrufen.

Die uneingeschränkte Vollversion von Sage CRM fürs iPhone steht Ihnen in der Enterprise Edition von Sage CRM 7.1 zur Verfügung.

„Sage CRM for iPhone ist einfach super. Die Infos sind nicht nur kurz und bündig, sondern auch gut zu lesen. Mir gefallen vor allem die Auswahlfunktionen in den Listenansichten. Jetzt stehen uns auch unterwegs die wichtigsten Informationen zur Verfügung. Und das ist für einen Dienstleister viel Wert.“

Karen Snyder, CIO – American Pool

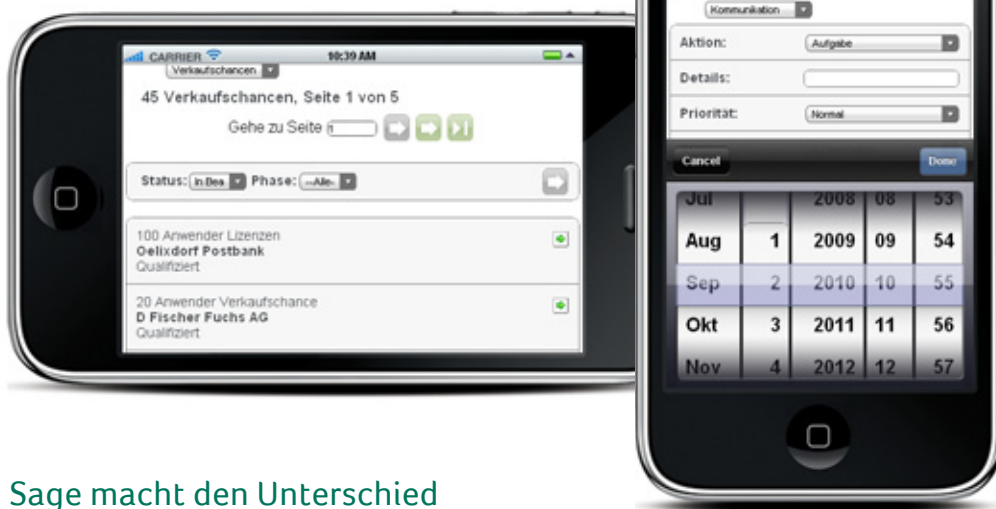
Die wichtigsten Vorteile im Überblick

- **Verbesserter Kundenservice.** Da Ihre Mitarbeiter unterwegs in Echtzeit über aktuelle Kundeninformationen verfügen, können sie jederzeit Fragen beantworten oder Verkaufschancen verfolgen.
- **Kurze Reaktionszeiten.** Weil sie auch vor Ort Kontakte aktualisieren, Kundendaten prüfen, Verkaufschancen und Servicefälle aufnehmen, können sie schneller reagieren.
- **Höhere Produktivität.** Kundeninformationen stehen auch auf Reisen zur Verfügung. Ohne Recherchen und Abstimmungen bleibt mehr Zeit, um produktiv zu arbeiten.
- **Immer informiert.** Management und Mitarbeiter können von jedem Ort aus Vertriebs- und Serviceberichte aufrufen und sind immer auf dem Laufenden.
- **Schneller Start.** Dank einfachster Installation und Inbetriebnahme können Ihre Mitarbeiter sofort starten.

Über Sage CRM

Die preisgekrönte CRM-Software Sage CRM stattet marktorientierte Unternehmensbereiche wie Vertrieb, Marketing oder Kundenservice mit allen notwendigen Funktionen aus. Damit sind kundenorientierte Mitarbeiter besser in der Lage, neue Kunden zu finden, Aufträge zum Abschluss zu bringen oder nachhaltig profitable Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Egal wann, wie und wo Interessenten, Kunden oder Geschäftspartner Ihr Unternehmen ansprechen – mit dem einfach zu bedienenden Sage CRM können Ihre Mitarbeiter die unterschiedlichsten Wünsche und Anforderungen schnell und effizient erfüllen. Trotz des hohen Funktionsumfangs fallen die Gesamtbetriebskosten der CRM-Software so niedrig aus, dass sich auch kleine und mittelständische Unternehmen den Einsatz leisten können.

Ein Highlight von Sage CRM ist die umfassende Integration in angrenzende ERP-Systeme. Dadurch stehen Mitarbeiter aus Bereichen wie Vertrieb oder Kundenservice auch Geschäftsinformationen aus dem „Back-Office“ zur Verfügung. Hierzu gehören etwa Offene Posten oder aktuelle Umsatzzahlen. Damit haben sie einen echten 360°-Grad-Blick auf jeden einzelnen Kunden. Genau das unterscheidet Sage CRM von vielen anderen CRM-Lösungen.



Sage CRM fürs iPhone nutzt bewährte iPhone-Funktionen wie grafische Datumsauswahl oder Neigungssensor.

Sage macht den Unterschied

- Mehr als 650 Mitarbeiter
- Über 1.000 zertifizierte Business Partner
- Drittgrößter ERP-Anbieter der Welt*
- Marktpräsenz in mehr als 26 Ländern
- Mehr als 25 Jahre Markterfahrung

*Quelle: Gartner, „Market Share: ERP, Software Worldwide, 2009“, basierend auf den Gesamtumsatz mit Software in 2009 – mehr als 6,2 Millionen Kunden.