

Microsoft CRM in der Bauzulieferindustrie

Mit Praxisberichten und aktuellen Entwicklungen



In der Bauzulieferindustrie sind die Anforderungen an ein CRM-System besonders anspruchsvoll. Zum einen muss die Vielzahl von Informationen über verschiedene Bauobjekte und das Beziehungsgeflecht aus Bauherren, Architekten und anderen Beteiligten verwaltet werden. Zum anderen muss der Kontakt zu Händlern und Handwerksbetrieben gepflegt werden, um neue Umsatzpotenziale zu erschließen.

Doch wie sieht erfolgreiches CRM für Bauzulieferer in der Praxis aus? Erfahren Sie aus erster Hand, wie RHEINZINK und Bosch Thermotechnik ihre Objektverwaltung, die Serviceabwicklung und die Geschäftspartnerverwaltung effizient und erfolgreich mit der CRM-Branchenlösung von ORBIS durchführen. Die Referenten gehen in ihren Vorträgen zudem auf aktuelle CRM-Themen wie z.B. Kundenklassifizierung und Kundensegmentierung, neue Entwicklungen im Konditionenmanagement sowie die Herausforderungen bei einem internationalen Rollout-Projekt ein.

Informieren Sie sich über die speziell konzipierte Branchenlösung für die Bauzulieferindustrie auf Basis von Microsoft Dynamics CRM 4.0 und erfahren Sie, wie Bauzulieferer von einem besseren Kundenbeziehungsmanagement profitieren können.

Profitieren Sie von unserem Know-how aus mehr als 250 CRM Projekten.



Foto: „WfJ bauen 5“ © 2009 Rainer Sturm/aboutpixel.de

Agenda 06. Oktober 2009

- 09.00 Uhr Empfang mit kleinem Frühstück
- 09.30 Uhr **Begrüßung und Vorstellung der ORBIS AG**
- 09.45 Uhr **Microsoft Dynamics CRM 4.0 für die Bauzulieferindustrie**
Markus Backes, Business Development CRM, ORBIS AG
- 10.30 Uhr **Kundenklassifizierung und potenzialorientierte Vertriebssteuerung mit Microsoft Dynamics CRM 4.0**
Wilhelm Lensing, Leiter Vertriebssteuerung/-systeme, RHEINZINK GmbH & Co. KG
- 11.30 Uhr Kaffeepause
- 11.45 Uhr **Pro-aktives Konditionen-Management: Konditionensysteme, Kundenvereinbarung und Ergebnisplanung**
Thomas Clausnitzer, Geschäftsführer, MSU Consulting GmbH
- 12.30 Uhr **Realisierung analytischer Anforderungen mit Microsoft BI-Standards**
Andreas Schulz, Mitglied der Geschäftsführung, ORBIS Hamburg GmbH
- 13.00 Uhr Mittagsimbiss
- 13.30 Uhr **CRM und Vertriebssteuerung bei Bosch Thermotechnik**
Arno Geertsema, Sales International - Projektmanager CRM, Bosch Thermotechnik GmbH
- 14.30 Uhr **Praktische Tipps und Tricks für einen optimalen Projektstart**
Markus Backes, Business Development CRM, ORBIS AG
- 15.00 Uhr Diskussion und Ausklang

Veranstaltungsort:

Best Western Macrander Hotel
Frankfurt/Kaiserlei
Strahlenberger Strasse 12
63067 Offenbach am Main
Tel. 069/153 400-333
www.macrander.bestwestern.de

Ansprechpartner:

Andreas Werner
Tel.: 0681/99 24-600
E-Mail: andreas.werner@orbis.de

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos. Die Kosten für Reise, Übernachtung und sonstige Aufwendungen müssen selbst getragen werden.

Anmeldeschluss ist der 29.09.2009.

Microsoft®
GOLD CERTIFIED

Partner