

PRESSEMITTEILUNG

Berlin, 26. Mai 2009: Der Berliner CRM-Anbieter PiSA sales veröffentlicht die neueste Version seiner bewährten CRM-Suite – PiSA sales 5.

Ab sofort liefert der Berliner CRM-Anbieter PiSA sales die neueste Version seiner branchenspezifischen CRM-Suite aus. Die vollständig modular aufgebaute Softwarelösung – PiSA sales 5 - ist das Ergebnis langjähriger Erfahrung und hat sich insbesondere in der Fertigungsindustrie, den Branchen des Anlagen- und Maschinenbaus, in der Elektroindustrie sowie dem Finanz- und Energiesektor erfolgreich etabliert.

PiSA sales 5 bietet Anwendern eine Vielzahl neuer Module und Funktionen, die für den branchenspezifischen Einsatz in Vertrieb, Marketing und Service konzipiert wurden. So steht nun zum Beispiel ein durchdachtes grafisches Benutzercockpit zur Verfügung, das beliebige Kennzahlen und Vorgänge auf einen Blick verfügbar macht. Diese Kennzahlen können unter anderem aus dem neuartigen Drill-Down-Werkzeug stammen, welches dem Anwender per Knopfdruck Daten über verschiedene Dimensionen verdichtet und analysiert. Dadurch wird ein analytisches „Hineinzoomen“ ermöglicht, bei dem die vorhandenen Daten in unterschiedlicher Detailtiefe zu betrachten sind.

Auch das Finden von Informationen wird in PiSA sales 5 revolutioniert: Die neue PiSA sales Suchmaschine durchsucht innerhalb von Sekunden den gesamten Daten- und Dokumentenbestand. Dabei ist die Bedienung so einfach wie bei bekannten Internet-Suchmaschinen.

Für mehr Komfort in der Service-Einsatzplanung sorgt die grafische, interaktive Plantafel im umfassenden PiSA sales Servicemodul. Dieses beeindruckende Planungswerkzeug besticht vor Allem durch einfache Handhabung und sehr gute Übersichtlichkeit. Analog zur Plantafel im Service hält PiSA sales 5 für das Marketing einen interaktiven Marketingkalender bereit. Damit wird die Marketingplanung über das Jahr extrem vereinfacht. Die geografische Darstellung von Kunden- oder Anlagenstandorten und die effiziente Routenplanung von Vertriebs- bzw. Serviceeinsatzterminen wird in PiSA sales 5 durch die Integration eines professionellen Kartendienstes gewährleistet.

Auch im Bereich der Aktivitätenplanung setzt PiSA sales Maßstäbe: Der neue grafische Gruppenkalender macht die interaktive persönliche Aktivitätenplanung ebenso einfach wie die Planung über ganze Gruppen hinweg.

Bisher einzigartig im CRM-Markt ist die umfassende Mitbewerberdatenbank in PiSA sales 5, die eine völlig neue Sicht auf die Konkurrenz erlaubt. Der Anwender hat nun die Möglichkeit, praxisgerecht



Informationen und Kennzahlen zu Mitbewerbern und deren Produkten zu erfassen - PiSA sales stellt daraus vollautomatisch tagesaktuelle Reports zur Verfügung. Die daraus gewonnene 360°-Sicht auf den Mitbewerber versorgt Vertrieb, Marketing und Produktmanagement mit wertvollen Informationen, die letztendlich entscheidend zum Erfolg beitragen.

Über die PiSA sales GmbH

Die PiSA sales GmbH, mit Sitz in Berlin, ist kompetenter Partner für Customer Relationship Management (CRM) im Business-to-Business Markt. PiSA sales bietet maßgeschneiderte und bewährte CRM-Lösungen in den Bereichen klassisches und projektorientiertes CRM zur Unterstützung von Marketing, Vertrieb, Angebotskonfiguration sowie Servicemanagement für Anbieter komplexer Produkte & Leistungen.

PiSA-Produkte sind seit 1989 auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen weltweit im Einsatz.

Weitere Informationen unter www.pisasales.de, www.pisa.de

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Dirk Kosellek, PiSA sales GmbH, Tel: +49(0)30 810 700-86, kosellek@pisasales.de